

## Techniki sprzedaży i negocjacje – 2 dni

### PROGRAM SZKOLENIA

<b>I dzień szkolenia</b>	
<p><b>Sztuka skutecznych negocjacji</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jak skutecznie doprowadzać do umawiania spotkań handlowych?</li> <li>▪ Przygotowanie do negocjacji handlowych</li> <li>▪ Strategie i style negocjacyjne i przegląd najważniejszych technik</li> <li>▪ Sposoby radzenia sobie z presją i manipulacją (negocjacyjne techniki „inwazyjne”)</li> <li>▪ Batna i wychodzenie z impasu</li> <li>▪ Na co należy szczególnie uważać czyli pułapki na końcowym etapie negocjacji</li> <li>▪ Negocjacje indywidualne i zbiorowe</li> </ul> <p><u>Mini-wykład, gry: „Casino”, „Blokada dróg”, praca grupowa, scenki z kamerą.</u> <u>Przećwiczenie poznanych technik negocjacyjnych.</u></p>	<b>4 godziny lekcyjne</b>
<p><b>Rozmowa perswazyjna i techniki wpływu</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Dostosowanie stylu prowadzenia rozmowy handlowej do stylu i typu klienta – psycho-typologia klienta (meta programy, Unikaniowcy i Dążeniowcy)</li> <li>▪ Określenie PRAWDZIWYCH potrzeb klienta i wykazanie korzyści (ukryte korzyści)</li> <li>▪ Mowa ciała a efektywny przekaz werbalny</li> <li>▪ Skuteczne dopasowanie do klienta (efekt kameleona)</li> <li>▪ Stereotypy i postępowanie z nimi</li> <li>▪ Gdzie postawić granice – czyli różnica między postawą partnerską a proszalną – czyli jak opanować stres i zachować poczucie własnej wartości w trudnych negocjacjach</li> </ul> <p><u>Mini-wykład, ćwiczenia „Mieszkanko”, „Woda mineralna” lub „Marsjanie”, praca grupowa. Scenki z kamerą. Zastosowanie poznanych technik.</u></p>	<b>4 godziny lekcyjne</b>
<b>II dzień szkolenia</b>	
<p><b>Asertywność w negocjacjach</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Jak negocjować asertywnie i jednocześnie osiągać cele?</li> <li>▪ Sprzedawanie siebie w negocjacjach i „handlowanie ustępstwami”</li> <li>▪ Asertywne ujęcie niektórych taktyk negocjacyjnych</li> </ul> <p><u>Ćwiczenia: „Gazownia”, „Zakup auta” – praktyczne ujęcie asertywnych Negocjacji. Scenki z kamerą. Wykorzystanie poznanych technik.</u></p>	<b>4 godziny lekcyjne</b>

<p><b>Postępowanie ze stresem negocjacyjnym</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Podstawowe informacje o stresie: fazy stresu, źródła stresu i rodzaje stresorów</li> <li>▪ Szybkie odprężenie w sytuacjach trudnych</li> <li>▪ Oddech przeponowy</li> <li>▪ Szybkie przeformułowanie</li> <li>▪ Akupresura oczu (usuwa również ból głowy)</li> </ul> <p><u>Ćwiczenia praktyczne pod kierunkiem trenera.</u></p>	
<p><b>Radzenie sobie z konkurencją</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Czy konkurencja jest zjawiskiem motywującym?</li> <li>▪ Strategie pracy z konkurencją</li> <li>▪ Konkurencja w biznesie niekoniecznie musi być walką. Jak ustalać granice „walki” z konkurencją?</li> <li>▪ Co warto wiedzieć o konkurencji: <ul style="list-style-type: none"> <li>▪ Konkurencja jest potrzebna w biznesie</li> <li>▪ Konkurencja może pochodzić z różnych kierunków</li> <li>▪ Konkurencja może dotyczyć: ceny, serwisu, asortymentu, świadomości...</li> <li>▪ Konkurencja w biznesie wymusza stały rozwój</li> </ul> </li> <li>▪ <u>Budowanie i wzmacnianie wartości oferty</u> jako metoda na „lepszą i tańszą ofertę konkurencji.</li> <li>▪ Siła wiedzy o produkcie i potrzebach rynku</li> </ul> <p><b>Opcjonalnie:</b> Mini-wykład, gry: „<b>Bunkier</b>”.Praca grupowa, scenki z kamerą.</p> <p>Podsumowanie, zakończenie szkolenia. Ankiety. Rozdanie dyplomów</p>	<p><b>4 godziny lekcyjne</b></p>