

Negocjuj, aby wygrać. Warsztaty negocjacyjne w formie gry.

Celem szkolenia jest rozwijanie umiejętności negocjacyjnych poprzez uczestnictwo w grze negocjacyjnej opracowanej specjalnie z myślą o wyzwaniach, jakie spotykają uczestników negocjacji. Efektem udziału w szkoleniu będzie świadome podejmowanie decyzji negocjacyjnych przez osoby biorące udział w rozmowach oraz analiza własnego stylu negocjacyjnego. Uczestnicy rozwiną umiejętności rozpoznawania strategii negocjacji, oraz technik manipulacji i nacisku. Uczestnicy będą umieli również prowadzić negocjacje w sposób, który zapewni im realizację postawionych celów negocjacyjnych.

7 powodów, dlaczego warto wziąć udział w treningu

Uczestnicząc w szkoleniu:

1. Intensywnie przećwiczysz kluczowe umiejętności negocjacyjne
2. Zwiększysz swoją skuteczność jako negocjator, rozwijając umiejętność osiągnięcia celów
3. Przekonasz się, czy można negocjować twardo, będąc miękkim
4. Sprawdzisz, czy negocjowanie, aby wygrać jest możliwe bez niszczenia relacji
5. Odświeżysz i spojrzysz na nowo na proces negocjacji i swoją w nim rolę
6. Nauczysz się, jak pracować z konfliktami i emocjami w negocjacjach
7. Poznasz najczęściej stosowane gry negocjacyjne oraz techniki reagowania na manipulację

Metody prowadzenia szkolenia:

Szkolenie jest skoncentrowane na zdobywaniu nowych kompetencji i ćwiczeniu praktycznych umiejętności właściwych dla procesu negocjacji.

Metody pracy w czasie szkolenia:

50% szkolenia stanowią warsztaty negocjacyjne
30% dyskusje z uczestnikami w celu wymiany doświadczeń
20% wprowadzenie w omawiane zagadnienia

W czasie szkolenia uczestnicy będą zdobywali wiedzę oraz ćwiczyli umiejętności metodami takimi jak:

- praca w grupach
- dyskusje moderowane,
- ćwiczenia indywidualne
- gry szkoleniowe

Podczas szkolenia następuje wymiana doświadczeń zarówno między grupą, a trenerem jak i pomiędzy uczestnikami szkolenia, co daje istotną i bardzo ważną wartość dodaną, wynikającą z podkreślania już posiadanych umiejętności i wiedzy.

Program szkolenia: 2 dni (16 x 45 min)

1 dzień:

Moduł 1-Negocjuj, aby wygrać – wprowadzenie do warsztatów

- ✓ Czym są negocjacje i w jakim celu negocjujemy?
- ✓ Precyzowania zadań i celu negocjacji
- ✓ Typy i strategie negocjacji - ustalanie strategii dla rozmów
- ✓ BATNA i jej rola
- ✓ 4 najczęstsze błędy w czasie negocjacji
- ✓ **Mini gra:** Sekret skutecznych negocjatorów

Moduł 2-Fazy procesu negocjacji i ich wpływ na ostateczne efekty rozmów

- ✓ Fazy procesu negocjacji, a szanse osiągnięcia sukcesu
- ✓ Określanie swoich warunków negocjacji
- ✓ Przyciski motywacyjne
- ✓ Czynienie ustępstw i dobijanie targu
- ✓ Osiąganie założonych celów negocjacyjnych

Moduł 3- Trudne sytuacje i konflikty w negocjacjach

- ✓ Rola konfliktów w negocjacjach
- ✓ Techniki wychodzenia z impasu
- ✓ Emocje w negocjacjach – jak sobie z nimi radzić
- ✓ Negocjacje z silniejszym partnerem
- ✓ **Mini-gra:** Na tropie zbrodni

Moduł 4- Brudne chwytły i gry negocjacyjne– jak sobie poradzić?

- ✓ Techniki nacisku w negocjacjach: presja czasu
- ✓ Manipulacje w negocjacjach- jak się przed nimi bronić?
- ✓ Gry negocjacyjne: przegląd 10 najczęstszych gier i techniki skutecznego reagowania

2 dzień -Gra negocjacyjna

Moduł 5- Warsztaty negocjacyjne – gra szkoleniowa

- ✓ Trening w formie gry negocjacyjnej, która stanowi praktyczne wykorzystanie umiejętności negocjacyjnych
- ✓ Uczestnicy wcielą się w rolę plantatorów oraz zmierzą się z niespodziewanymi sytuacjami negocjacyjnymi

Izabela Krejca-Pawski – trener sprzedaży i osiągnięcia celów, praktyk biznesu

- ✓ Gra zapewnia symulację rzeczywistych sytuacji negocjacyjnych
- ✓ Forma gry stanowi doskonałe tło do przetestowania nowych taktyk i strategii negocjacji w bezpiecznym środowisku szkoleniowym

Moduł 6- Negocjuj, aby wygrać – podsumowanie warsztatów

- ✓ Jakie cechy posiada skuteczny negocjator?
- ✓ Plan rozwoju umiejętności negocjacyjnych po szkoleniu
- ✓ Zakończenie szkolenia i rozdanie certyfikatów

Szkolenie stanowi praktyczny trening, zapewniający przestrzeń do intensywnego rozwoju umiejętności i podstawy do radzenia sobie nawet z najtrudniejszymi sytuacjami dotyczącymi procesu negocjacji.

Trener prowadzący szkolenie:

Izabela Krejca-Pawski.

Trener sprzedaży i osiągnięcia celów. Praktyk biznesu.

Ekspert w zakresie sprzedaży, telemarketingu i zarządzania czasem. Manager sprzedaży i trener wewnętrzny. Od 2006 r. zawodowo związana ze sprzedażą w bankowości, telekomunikacji, turystyce i szkoleniach. W latach 2009-2013 manager sprzedaży i koordynator projektów biznesowych. Zbudowała od podstaw i prowadziła cztery zespoły sprzedażowe, oraz wspierała jako manager i koordynator ds. rozwoju sprzedaży wprowadzenie na rynek firmy szkoleniowej. Zarządzała portalem podróżniczo- społecznościovym. Prowadziła z sukcesem negocjacje handlowe z największymi firmami i instytucjami publicznymi w Polsce. Trener wewnętrzny konsultantów i managerów liniowych projektów T-mobile Polska S.A., Orange, a także trener prowadzący szkolenia coachingowe projektu Play. Od 4 lat prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży, a także warsztaty negocjacji, osiągnięcia celów i zarządzania czasem dla managerów.



Autorka bloga lepszasprzedaz.pl, na którym zdradza sekrety skutecznej sprzedaży, osiągnięcia celów i zarządzania czasem. Współpracuje także z portalami takimi jak Salesnews.pl, drsprzedaz.pl, zawodowisprzedawcy.pl czy magazynem SzeF Sprzedaży, publikując artykuły.

Ukończyła Szkołę Profesjonalnych Trenerów Sprzedaży SPTS we Wrocławiu oraz szkolenia dla trenerów biznesu Pracowni Psychologicznej E. Sołtys w Krakowie. Brała również udział w Szkole Przedsiębiorczości Innovation Nest SPIN, prowadzonej przez Piotra Wilama oraz Marka Kapturkiewicza.

Izabela Krejca-Pawski – trener sprzedaży i osiągnięcia celów

kom. 606 30 21 80 | e-mail: kontakt@lepszasprzedaz.pl | blog: www.lepszasprzedaz.pl

Izabela Krejca-Pawski – trener sprzedaży i osiągnięcia celów, praktyk biznesu

Prowadzi szkolenia w formie praktycznych treningów, uczestnicy wypracowują konkretne efekty np. ułożony plan działania, strategię rozmowy negocjacyjnej, plan osiągnięcia celów itp. W czasie szkoleń skupia się na rozwijaniu potencjału i mocnych stron uczestników.

W prowadzonych przez nią szkoleniach brali udział pracownicy takich firm, jak Nautica Inceptive, Fundacja im. Zofii Rydet, Alicja Nikodem Graphic Designer, Direct Center Sp. z o.o., Bank Spółdzielczy Muszyna – Krynica Zdrój, Atech - Paweł Węgrzyn, MT Partner , Noblecert , Antar, Creative Products, Invest Media, RCC NOVA I inni.