

Tytuł: „Negocjacje handlowe w praktyce”

Miejsce: 38-300 Gorlice, ul. Biecka 3 (sala posiedzeń Starostwa, I piętro).

Termin: 9-10 grudnia 2013 r. (2-dniowe, w godz. 9.00-16.00)

Cena: **bezpłatne** - w ramach projektu „Lokalne inicjatywy na rzecz rozwoju regionalnego powiatu gorlickiego i nowosądeckiego” współfinansowanego przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

Dla kogo: właściciele, kadra zarządzająca i kierownicza oraz pracownicy mikro, małych i średnich firm, zarejestrowanych (posiadających siedzibę) lub posiadających strukturę organizacyjną (jednostkę, oddział, filię, przedstawicielstwo) na terenie powiatu gorlickiego lub nowosądeckiego.

Organizator: Małopolska Agencja Rozwoju regionalnego S.A., Lokalne Biuro Projektu w Nowym Sączu przy ul. Kościuszki 9 (biuro czynne: pn – pt, godz. 8.00-16.00).

Zapisy na szkolenie: rejestracja on-line na www.marr.pl/swiss (po wejściu na stronę, proszę kliknąć w tablicę **szkolenia**, w prawym dolnym rogu).

Cel szkolenia: uczestnicy poznają proces i zasady skutecznych negocjacji zakupowych. Szkolenie umożliwi zidentyfikować własne ograniczenia i możliwości oraz wykorzystać psychologię w relacjach biznesowych. Ponadto uczestnicy utrwalać sobie pożądane zachowania i nawyki sprzyjające pozytywnemu rozstrzygnięciu negocjacji, w tym z trudnym klientem.

Program szkolenia:

Dzień I	
9:00 - 10:30	Sposoby prowadzenia negocjacji – style negocjowania 1. Definicja i rodzaje negocjacji. 2. Pozycyjne style negocjowania – twarde, miękkie. 3. Negocjacje w których wygrywają obie strony. 4. Dobór stylu do okoliczności.
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	Komunikacja w negocjacjach 1. Jak o skomplikowanych sprawach mówić zrozumiale i prosto. 2. Różne sposoby i formy porozumiewania się. 3. Bariery komunikacyjne, brak pewności siebie, nawyki, uprzedzenia. 4. Wykorzystanie wiedzy na temat języka ciała podczas negocjacji. 5. Aktywne słuchanie. 6. Klarowne wypowiadanie się i kierowanie dialogiem.
12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	Przebieg procesu negocjacyjnego 1. Przygotowanie do negocjacji – cele, scenariusz i BATNA.

	2. Umiejętne rozpoznanie interesów partnera/strony. 3. Ustalenie wyjściowych pozycji. 4. Dialog wokół ustępstw. 5. Zawarcie kompromisu. 6. Domykanie rozmów. 7. Zakończenie negocjacji.
14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	Cechy dobrego negocjatora 1. Wizerunek i pierwsze wrażenie. 2. Zasady budowania dobrego wizerunku.
Dzień II	
9:00 -10:30	Trudne sytuacje w negocjacjach 1. Negocjacje jako sztuka przekonywania do własnych opinii. 2. Zasady wywierania wpływu i perswazji. 3. Elementy wzmacniające silną pozycję w negocjacjach – autorytet, posiadane informacje, osobowość, stanowisko, charyzma.
10:30 – 10:45	Przerwa kawowa
10:45 – 12:15	Etykieta biznesowa w negocjacjach 1. Protokół dyplomatyczny w biznesie. 2. Precedencja w biznesie i w dyplomacji. 3. Powitanie, przedstawianie, podawanie ręki, całowanie ręki, itp.. 4. Tytułowanie osób.
12:15 – 12:45	Lunch
12:45 – 14:15	Partnerzy z innych kultur – wybrane przypadki i wskazówki 1. Omówienie zasad różnic kulturowych w biznesie w wybranych krajach.
14:15 – 14:30	Przerwa kawowa
14:30 – 16:00	Negocjacje z sieciami handlowymi 1. Charakterystyka sieci handlowych. 2. Znajomość klienta. 3. Strategie negocjacyjne kupca. Zastosowanie teorii gier w negocjacjach – symulacje negocjacji.

W ramach szkolenia MARR S.A. zapewnia materiały szkoleniowe, zaświadczenia o ukończeniu szkolenia, zaświadczenia o uzyskanej pomocy *de minimis* oraz catering.

Metody i narzędzia stosowane w trakcie realizacji szkolenia: prezentacja komputerowa, analizy przykładów, dyskusja, ćwiczenia grupowe oraz indywidualne, warsztaty.

TRENER: Agnieszka Kauczyńska

Doradca, coach, trener biznesu. Dyrektor Zarządzający jednej z wiodących firm rynku krakowskiego. Jej praktyczne doświadczenie zawodowe obejmuje: opracowywanie strategii rozwoju firmy, opracowanie i realizacja budżetów, analiza szans i zagrożeń realizacji podejmowanych przedsięwzięć, zarządzanie działalnością handlową i marketingową, opracowywanie celów sprzedażowych, organizowanie pracy zespołu handlowego, wdrażanie nowych produktów do oferty firmy, pozyskiwanie Klientów, rozwój umiejętności pracowników, opracowywanie systemów motywacyjnych dla handlowców.

Jest doskonałym trenerem – praktykiem i specjalizuje się w takich obszarach szkoleniowych jak: diagnoza przedsiębiorstwa metodą SWOT, zarządzanie zespołem sprzedażowym, negocjacji handlowych, planowanie strategiczne BSC, rozwój umiejętności managerskich, planowanie i wdrażanie zmian, zarządzanie czasem.

Jest również trenerem Training on the Job przedstawicieli handlowych oraz pracowników działu obsługi klienta. Prowadzi liczne szkolenia z zakresu negocjacji handlowych, technik sprzedaży i typologii klienta, zarządzanie projektami sprzedażowymi, windykacji „miękkiej”.

Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń!

Pytania? Tel. 18 262 12 76.

Zapisz się już dziś www.marr.pl/swiss