

Jak zdobyć Klienta nie tylko ofertą handlową

Filarami sukcesu w biznesie są umiejętności negocjacyjne oraz charyzma, która powoduje, że kontrahent nas słucha, postrzega jako osobę wiarygodną i eksperta w reprezentowanej dziedzinie.

W trakcie szkolenia odkrywamy tajniki negocjacji – przygotowanie merytoryczne, reguły wywierania wpływu w negocjacjach, techniki i blefy negocjacyjne.

Zdobycie wiedzy na temat mowy ciała umożliwi świadome panowanie nad własnym ciałem, a jednocześnie pozwoli na odczytywanie komunikatów niewerbalnych wysyłanych przez kontrahentów podczas rozmów ułatwiając osiągnięcie przewagi negocjacyjnej.

Uczestnicy dowiedzą się również, w jaki sposób kreować własne zachowania i postawy, by zbudować autorytet. Jak umiejętnie wykorzystywać protokół dyplomatyczny w sytuacjach biznesowych a całość wzmocnimy profesjonalnym wizerunkiem biznesowym – odpowiednio dobrany strój i dodatki pomogą zbudować silną pozycję w biznesie.

Umiejętności negocjacyjne, charyzma i profesjonalny wizerunek, to składowe sukcesu. Udział w szkoleniu ułatwi Ci drogę do niego.

Głównym celem szkolenia jest pogłębienie wiedzy na temat kluczowych czynników budujących nasz autorytet i wiarygodność w rozmowach handlowych.

W trakcie szkolenia uczestnicy pogłębią swoją wiedzę na temat:

- efektywnego planowania strategii negocjacyjnej,
- komunikowania się podczas negocjacji,
- reguł wywierania wpływu w negocjacjach,
- inteligencji niewerbalnej,
- etykiety w kontaktach biznesowych,
- kreowania osobistego wizerunku w biznesie.

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:

- identyfikować zmienne negocjacyjne oraz konstruować arkusz zmiennych negocjacyjnych,
- wyznaczać priorytety negocjacyjne z punktu widzenia obu stron,
- konstruować alternatywy BATNA,
- prowadzić asertywną wymianę ustępstw,
- radzić sobie z odmową oraz wyrażać swoje oczekiwania w realizacji celów negocjacyjnych,
- określić własny typ osobowości,
- diagnozować swoje mocne i słabe strony – ja negocjator,
- odczytywać i interpretować komunikaty werbalne i niewerbalne,
- stosować podczas negocjacji reguły wywierania wpływu,
- radzić sobie z presją i manipulacją, asertywnie przeciwstawiać się próbom manipulacji,
- stworzyć pozytywne pierwsze wrażenie z wykorzystaniem komunikatów niewerbalnych,
- kreować indywidualny styl biznesowy w oparciu o zasady dress code.

Grupa docelowa	Szkolenie dedykowane jest dla osób, których odpowiedzialność zawodowa obejmuje nawiązywanie współpracy, negocjowania umów doradców handlowych, osób pracujących pragnących nie tylko doskonalić i rozwijać swoje umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne, ale również szukać nietuzinkowych sposobów działania.
Program szkolenia	Szczegółowy zakres szkolenia zostanie dopasowany do specyfiki firmy, branży oraz potrzeb Klienta.
Metody pracy	Szkolenie ma charakter warsztatowy. Ponad 80% czasu przeznaczone jest na ćwiczenia angażujące wszystkich uczestników w celu wypracowania i przećwiczenia konkretnych umiejętności. W trakcie szkolenia odwołujemy się do zasad efektywnego uczenia się dorosłych. Wykorzystane zostaną następujące techniki: burza mózgów, ćwiczenia indywidualne i grupowe, testy, gry symulacyjne, analizy case study, psychodrama.
Charakter szkolenia	Otwarte lub wewnętrzne realizowane w grupie od 4-16 osób lub według indywidualnych ustaleń.
Czas trwania	Od 2 do 6 dni. Każdy z modułów szkoleniowych trwa 90 minut. Szkolenie odbywa się w godzinach 9-17 lub w uzgodnionych indywidualnie z Klientem.
Materiały szkoleniowe	Materiały szkoleniowe są uzupełnieniem do materiału omawianego w trakcie szkolenia. Uczestnicy otrzymują je w formie drukowanej.
Miejsce realizacji szkolenia	W siedzibie Klienta lub w miejscu przez niego wskazanym.
Raport poszkoleniowy	Po realizacji szkolenia przygotowujemy jest raport zawierający podsumowanie szkolenia, najważniejsze wnioski, rekomendacje dotyczące działań na przyszłość.
Wsparcie szkoleniowe	W ciągu jednego miesiąca po szkoleniu służymy wsparciem. Zapraszamy do kontaktu, zadawania pytania odnośnie zagadnień realizowanych na szkoleniu.

Wyślij zapytanie, a przedstawimy Ci szkolenie dostosowane do specyfiki i potrzeb Twojej firmy!

Zapraszamy do kontaktu, tel. 22/ 839 55 99 wew. 225

MCS sp. z o.o. sp. k., ul. Czerna 14, 00-732 Warszawa

mcs@mcs.edu.pl, www.mcs.edu.pl