

## **Podróż w krainę NEGOCJACJI – poziom zaawansowany**

Negocjacje na poziomie zaawansowanym to druga część naszej podróży w świat negocjacji. Podróż dla tych, którzy na co dzień prowadzą negocjacje handlowe, ale chcą być jeszcze bardziej skuteczni i efektywni.

Podróż dla prawdziwych eksploratorów tajemnic negocjacji, w trakcie której pogłębimy nabyte wcześniej umiejętności negocjacyjne, również te których nie widać gołym okiem, ukryte między słowami.

Główne cele tej podróży:

- analiza procesu negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem momentu rozpoczęcia negocjacji,
- wykorzystanie psychologii do budowania przewagi w negocjacjach,
- zwrócenie uwagi na jakościową (nie ilościową) efektywność negocjacji,
- pogłębienie umiejętności poszerzania tortu negocjacyjnego.

W celu zapoznania się z pełną propozycją dotyczącą warsztatów negocjacyjnych zapraszamy do opisu pierwszej części pod tytułem „Podróż w krainę negocjacji - poziom podstawowy”.

### **W trakcie szkolenie uczestnicy pogłębią swoją wiedzę na temat:**

- zaawansowanych technik wywierania wpływu w negocjacjach,
- roli mowy ciała w negocjacjach,
- metod, którymi posługuje się Klient dążący do zbitcia ceny,
- skutecznych sformułowań, dzięki którym możemy się bronić lub wpływać na innych w negocjacjach.

### **Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili:**

- w sposób precyzyjny i wielowątkowy badać potrzeby Klienta i wykorzystywać tę wiedzę podczas argumentowania na poziomie obiekcji,
- świadomie zarządzać „konstrukcją psychologiczną” Klienta,
- budować argumenty poza cenowe i badać cenowe punkty wrażliwości,
- stosować twarde i miękkie techniki oraz te oparte o budowanie relacji,
- przekuć rywalizację z Klientem we współpracę.

Grupa docelowa	Szkolenie dedykowane jest dla pracowników działów handlowych, sprzedawców i doradców handlowych bezpośrednio odpowiedzialnych za sprzedaż produktów i usług z kilkuletnim doświadczeniem w sprzedaży.
Program szkolenia	Szczegółowy zakres szkolenia zostanie dopasowany do specyfiki firmy, branży oraz potrzeb Klienta.

Metody pracy	<p>Szkolenie ma charakter warsztatowy. Ponad 80% czasu przeznaczone jest na ćwiczenia angażujące wszystkich uczestników w celu wypracowania i przećwiczenia konkretnych umiejętności.</p> <p>W trakcie szkolenia odwołujemy się do zasad efektywnego uczenia się dorosłych.</p> <p>Wykorzystane zostaną następujące techniki: burza mózgów, ćwiczenia indywidualne i grupowe, testy, gry symulacyjne, analizy case study, psychodrama.</p>
Charakter szkolenia	Otwarte lub wewnętrzne realizowane w grupie od 4-16 osób lub według indywidualnych ustaleń.
Czas trwania	<p>Od 2 do 6 dni.</p> <p>Każdy z modułów szkoleniowych trwa 90 minut. Szkolenie odbywa się w godzinach 9-17 lub w uzgodnionych indywidualnie z Klientem.</p>
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. Czerska 14, 00-732 Warszawa**

**[mcs@mcs.edu.pl](mailto:mcs@mcs.edu.pl), [www.mcs.edu.pl](http://www.mcs.edu.pl)**