3 - 4 października 2017r.
WARSZAWA

CGE
Certified Global Education

ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE HANDLOWE DLA KEY ACCOUNT MANAGERÓW

O SZKOLENIU

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które zawodowo zajmują się (lub zaczynają) prowadzeniem ważnych negocjacji biznesowych oraz osób, które chcą poznać cały aspekt procesu w kategoriach dodatkowych możliwości do wykorzystania w życiu prywatnym. Z perspektywy działu sprzedaży będą to, więc **Key Account Managerowie, National Key Account Managerowie oraz Regionalni Kierownicy Sprzedaży oraz przedstawiciele pozostałych Działów jak: Marketing, Centralne Zakupy, Logistyka.** Najważniejszymi zagadnieniami poruszanymi na szkoleniu będzie **dobieranie właściwego stylu negocjacji pod kątem obu stron biorących udział w procesie, wskazanie na dużą rolę komunikacji** (werbalnej jak i pozawerbalnej) a także na **wpływ emocji, jako czynnika destabilizującego negocjacje.**

CEL SZKOLENIA

Celem szkolenia jest przedstawienie zagadnień związanych z procesem negocjacji – na każdym etapie (od przygotowania poprzez przeprowadzenie aż do zadań związanych z zamknięciem). Dodatkowy cel szkolenia to uświadomienie, iż nawet najlepiej przygotowany i poprowadzony proces, może ulec fiasku, kiedy w grę wejdą najprostsze emocje. **Uczestnicy nauczą się konstruować i wykorzystywać najbardziej efektywne narzędzie negocjacyjne, jakim jest „Tabela Zmiennych".**

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW

Uczestnicy poznają najbardziej skuteczne techniki perswazyjne, a co ważniejsze, będą potrafili obronić się przed takimi technikami, jeśli zostaną zastosowane w procesie negocjacji przez drugą stronę. Szkolenie pokaże cały aspekt merytorycznych efektywnych elementów procesu dochodzenia do wspólnych rozwiązań, które można wykorzystać od zaraz w pracy zawodowej jak i życiu prywatnym. Po szkoleniu, uczestnicy będą gotowi stanąć do negocjacji z każdym partnerem biznesowym. Szkolenie pokaże, jak ważnym elementem na każdym etapie negocjacji – jest kontrola emocji. Uczestnicy dowiedzą się jak wzbudzać pozytywne emocje a jak unikać tych, które mogą zniwelować długi proces przygotowawczy.

FORMA REALIZACJI SZKOLENIA

Szkolenie pomyślane, jako **warsztaty umiejętności negocjacyjnych** z wykorzystaniem prezentacji, ćwiczeń indywidualnych i grupowych oraz dyskusji kierowanych (zogniskowanych). Cześć czasu przeznaczona jest na mini wykłady prowadzącego, projekcje filmów ilustrujących omawiane zagadnienia oraz pracę nad case studiem.

PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ I: NEGOCJACJE SĄ JAK POWIETRZE – WYSTĘPUJĄ ZAWSZE I WSZĘDZIE

MODUŁ 1. WSTĘP DO PROCESU NEGOCJACYJNEGO

- Czy to już negocjacje? Skąd wiemy, że zaczynamy proces negocjacyjny?
- Negocjacje czy Sprzedaż– różnice w procesach. Dlaczego negocjujemy, czego oczekujemy, jakie mamy zadania w odniesieniu do konkretnych partnerów biznesowych (definiowanie KPI)
- Każdy jest negocjatorem – kim jest negocjator, czym są negocjacje, opis kompetencji
- 2 podejścia do procesu negocjacji: podejście racjonalne i emocjonalne
- Kiedy nie wolno negocjować
- Negocjacje indywidualne i grupowe – efektywność wyboru metody
- Specyfika negocjacji międzynarodowych
- „ No Logo „ i „Etykietowanie" – zawsze człowiek a nie instytucja (przełamywanie stereotypów)
- Metodologia procesu – - jak dojść najprostszą drogą do celu. Stawianie celów zadaniowych oraz relacyjnych – narzędzia SMART, SMARTER
- Etapy procesu negocjacji i co z tego wynika?
- Praktyczna strategia Przygotowania do procesu – 6xW
- Przygotowanie do procesu, jako klucz do sukcesu: zbieranie informacji, budowanie zespołu (holistyczne podejście do negocjacji), ustalanie ról w negocjacjach grupowych, oraz budowa strategii. Czynniki osłabiające czujność negocjacyjną: rutyna i wieloletnia znajomość z partnerem biznesowym

Po zakończeniu Modułu, uczestnicy będą mogli określić swoją sylwetkę negocjatora oraz przygotować i sklasyfikować informacje potrzebne do przeprowadzenia efektywnego procesu . Uczestnicy dowiedzą się , że kluczem do sukcesu w negocjacjach, może być profesjonalne przygotowanie a sam proces tylko przyjemnością i dobrze wyreżyserowanym spektaklem.

MODUŁ 2. SPOSOBY DOCHODZENIA DO WSPÓLNYCH ROZWIAZAŃ – WYWIERANIE WPŁYWU ORAZ BUDOWA EFEKTYWNEGO NARZĘDZIA NEGOCJACYJNEGO – „TABELI ZMIENNYCH"

- Skuteczne techniki negocjacji jako narzędzie pracy ale także pomoc w życiu prywatnym
- Wywieranie wpływu, perswazja, manipulacja – czy to ma jakieś znaczenie ? Czy te mechanizmy różnią się od siebie?
- Obrona przed najbardziej popularnymi technikami perswazji
- Etyczna perswazja – czy to możliwe? Granice poruszania się w biznesie
- Zamykanie negocjacji – Techniki
- Pokonywanie obiekcji – „Zasada Cebuli"
- Budowa i zastosowanie „Tabeli Zmiennych" jako podstawowego narzędzia w procesie negocjacji: definiowanie zakresu, ilości i wartości zmiennych negocjacyjnych. Określanie wartości progowych min i max, definiowanie statusu współpracy

Dzięki zdobytej wiedzy w ramach tego modułu – każdy uczestnik będzie znał wszystkie zasady związane z: przygotowaniem, konstrukcją i efektywnym zastosowaniem Tabeli Zmiennych. Poznany wachlarz najbardziej skutecznych technik perswazyjnych oraz obrony przed nimi: pozwoli na swobodne i profesjonalne przygotowanie każdego procesu negocjacyjnego. Po zakończeniu modułu nr 2., Uczestnicy wezmą udział w symulowanych negocjacjach handlowych, w czasie których będą pracować na przygotowanych przez siebie Tabelach Zmiennych oraz wykorzystywać wiedzę dotyczącą wykorzystywania etycznych technik perswazyjnych.

DZIEŃ II: KOMUNIKAJCA I EMOCJE – CZY NEGOCJATOR MOŻE BYĆ PRZYGOTOWANY W 100% DO PROCESU ?

MODUŁ 3. KOMUNIKACJA W PROCESIE NEGOCJACJI

- Idealny model komunikacji – jeszcze nieodkryty ?
- Rodzaje komunikacji
- Rola narzędzi i komunikatów pozawerbalnych jako forma perswazji emocjonalnej (świadoma lub przypadkowa)
- Co to znaczy słuchać ? Jak można słuchać efektywnie ?
- Impas i co dalej ?
- Lingwistyka negocjacyjna i sztuka zadawania pytań – jak mówić aby być zrozumianym, bariery w komunikacji
- Strach ma wielkie oczy (obawa przed: długimi przerwami – milczenie, zadawaniem niewygodnych pytań)
- Człowiek, jako największe wyzwanie w komunikacji (uprzedzenia, powierzchowność oceny, oddzielenie emocji i problemu od osoby)

Po zakończeniu modułu nr 3, uczestnicy będą znali zasady efektywnej komunikacji. Merytoryczna część modułu stanie się podstawą do lepszego zrozumienia partnera biznesowego w kategoriach wymiany informacji. Uczestnicy dowiedzą się jak istotna jest komunikacja pozawerbalna, że proces wymiany informacji może rozpocząć się bez używania jakichkolwiek słów. Moduł zmieni wyobrażenia o ciszy – zamieni „wroga w przyjaciela".

MODUŁ 4. ROLA EMOCJI W PROCESIE POROZUJIEWANIA – WSTĘP DO NEGOCJACJI ZAAWANSOWANYCH EMOCJONALNIE

- Znaczenie emocji w procesie komunikacji
- Inteligencja emocjonalna – jako zdolność rozumienia i sterowania emocjami swoimi i partnera negocjacyjnego
- Emocje w życiu człowieka i w biznesie – sztuka, technika czy konieczność ?
- Stres – wróg czy przyjaciel dla negocjatora?
- Kłamstwo w procesie negocjacyjnym: motywy, rodzaje, sygnały, rozpoznawanie. Rola kłamstwa w procesie negocjacji i komunikacji
- Sylwetka Kłamcy, maskowanie kłamstwa, błąd Otella, ryzyko Brokowa
- Mikro-emocje jako przyszłość psychologii negocjacji. Wyjaśnienie zjawiska

Po zakończeniu modułu nr. 4, Uczestnicy będę wiedzieli jak rozróżniać emocje negatywne od pozytywnych i jak nimi sterować jeśli się już pojawią. Nowa wiedza pozwoli na unikanie emocji, które mogłyby zaburzać proces negocjacyjny. Uczestnicy poznają techniki, za pomocą których będzie można sprawdzić „kiedy Ktoś przestaje się mylić a zaczyna kłamać". Ostatni moduł zostanie zakończony indywidulanym ćwiczeniem, mającym na celu naukę odkrywania symptomów kłamstwa w mowie i w postawie.

CZĘŚĆ PRAKTYCZNA – (ilość ćwiczeń dostosowana do tempa pracy grupy)

- Ćwiczenie „out of box" – łamanie strefy komfortu
- Ćwiczenie „ zakupy/sprzedaż -sklep warzywny"
- Ćwiczenie „negocjacje w Kronplatz"
- Ćwiczenie „ No i .."
- Ćwiczenie „matrix" – zasady pracy w grupie,
- Ćwiczenie „ negocjacje w biurze podróży"
- Ćwiczenie „perswazja_List Zuzi"
- Film „Magia słów"
- Ćwiczenie „Obraz – zgadnij co widzę, 20 pytań" – nauka zadawania pytań zamkniętych
- Ćwiczenie „ przypominanie, zmyślanie" analiza kierunku wzroku
- Ćwiczenie „ Prawda – fałsz"
- Ćwiczenie „Zuzia, Kazimierz, Stefan"
- Ćwiczenie „głuchy telefon" – nauka aktywnego słuchania
- Ćwiczenie „ Czerwony autobus" – nauka aktywnego słuchania
- Ćwiczenie „zadaj mi 10 pytań " – nauka zadawania pytań otwartych
- Ćwiczenie „komunikacja za pośrednictwem ubioru"
- Ćwiczenia „ powitanie z wejściem w strefę osobistą "
- Ćwiczenia „fakty – opinie" x2
- Ćwiczenie z Inteligencji emocjonalnej „ samokontrola"
- Film „Kłamstwo Clintona" analiza mikro-emocji
- Film „ prawdziwe emocje" - analiza
- Film „ Lie to me" analiza mikro-emocji

PROWADZĄCY:

Krzysztof Kałucki
socjolog, certyfikowany trener sprzedaży, aktywny negocjator. Od ponad 19 lat w Sprzedaży. Zarządzał zespołami sprzedażowymi oraz pracował na samodzielnych stanowiskach w firmach ogólnopolskich, europejskich oraz globalnych korporacjach. Posiada doświadczenie w pracy z każdym kanałem sprzedaży, w tym od 15 lat bezpośrednio związany z kanałem Modern Trade. Spędził ponad tysiąc godzin na bezpośrednich negocjacjach z sieciami krajowymi i międzynarodowymi. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku socjologia. W roku 2011 ukończył MBA w Polskiej Akademii Nauk w kooperacji z Vienna Institute for International Economic Studies. Ukończył także Akademię Trenerów Sprzedaży. Zainteresowania zawodowe: etyka biznesu, negocjacje z naciskiem na elementy perswazji oraz manipulacji, komunikacja w życiu i w biznesie.

ORGANIZATOR

Certified Global Education Sp. z o.o.
jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jak i branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełnianie potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowywane są w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych i przedstawicieli administracji publicznej.

KONTAKT:

Anna Milewska
Kierownik projektu
e-mail: anna.milewska@certge.pl
Kom: 604 152 181, Tel. 22 651 80 75,
Fax. 22 203 40 52

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji **szkolenia zamkniętego**.
Prosimy o kontakt e-mail:
anna.milewska@certge.pl

ROZKŁAD ZAJĘĆ:

9.30 Rozpoczęcie szkolenia I dnia
9.00 Rozpoczęcie II dnia szkolenia
12.30 – 13.15 Obiad
17.00 Zakończenie I i II dnia szkolenia

WYPEŁNIJ I WYSLIJ ZGŁOSZENIE FAKSEM 22 203 40 52

LUB E-MAILEM info@certge.pl

CGE Certified Global Education

Zaawansowane negocjacje handlowe dla Key Account Managerów

3 – 4 października 2017 Warszawa

C0718

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

DANE DO FAKTURY

Firma: .....

NIP: ..... Ulica: .....

Kod pocztowy: ..... Miejscowość: .....

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko:.....

Stanowisko/Dział: .....

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa*

i akceptuję je.

Data: ..... Podpis: .....

Tel.: ..... E-mail: .....

OSOBA DO KONTAKTU

- PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Komu jeszcze, Pani / Pana zdaniem, możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....
Stanowisko/Dział: .....
Tel.: ..... Fax: .....
E-mail: .....

Prosimy o pisemne poinformowanie administratora bazy danych (faxem 22 230 40 52 lub drogą e-mailową: info@certge.pl) w przypadku, gdy nie życzą sobie Państwo otrzymywania tego typu informacji.

***WARUNKI UCZESTNICTWA,** KOSZTY UDZIAŁU W KURSIE:

Do 15.09.2017	Od 15.09.2017
1495 PLN + 23% VAT Oszczędzasz **300 PLN**	1795 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, dokumentację, obiad podczas szkolenia, przerwy kawowe.
Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych.
Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

☐ Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych .

Data: ..... Podpis: .....

Warunkiem uczestnictwa jest dokonanie wpłaty przed kursem
(w ciągu 14 dni od zgłoszenia) na konto
PKO Bank Polski S.A.: 08 1440 1387 0000 0000 1495 2551

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.
Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).
Data.....Podpis: