

WARSZTATY

26 -27.09.2019, Warszawa

Świat oczami kupca - warsztaty z psychologii negocjacji biznesowych na linii TMM - Kupiec

O szkoleniu:

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które zawodowo zajmują się prowadzeniem ważnych negocjacji biznesowych. Szkolenie ma formę warsztatów prowadzonych metodą prof. Kolbe (metodologia nauczani ludzi dorosłych) przez praktyków biznesu reprezentujących dwie strony procesu negocjacyjnego. Propozycja szkolenia zakłada 2 pełne dni pracy (16 godzin) z czego **dzień pierwszy jest realizowany przez NKAM'a z 20 letnim doświadczeniem w negocjacjach z kanałem Modern Trade. Dzień drugi to warsztaty z zawodowym kupcem z wieloletnim doświadczeniem (Biedronka, Shell, Media Markt). Trenerzy, praktycy**, będą realizować program, na bazie którego są szkoleni kupcy i TMM'owie we współczesnym świecie. Najważniejszymi zagadnieniami poruszonymi na szkoleniu będzie efektywna komunikacja, która jest podstawą każdego procesu negocjacyjnego. Kolejnym obszarem, który będzie tematem szkolenia to rozpoznawanie oraz kontrola emocji w czasie procesu negocjacyjnego. Zagadnienia poruszane w trakcie warsztatów są odzwierciedleniem aktualnych trendów w obszarze negocjacji (zwłaszcza z najważniejszymi, kluczowymi klientami) tzn. interdyscyplinarności nauk oraz zarządzania zasobami ludzkimi (procesy grupowe).

Cel szkolenia:

Celem szkolenia jest przedstawienie praktycznych 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. Największą wartością szkolenia jest obecność zawodowego kupca, który: zaprezentuje narzędzia pracy category managera w sieci detalicznej, opowie o zasadach prawidłowej współpracy dostawcami a także o pułapkach i prostych trikach psychologii komunikacji

Korzyści dla uczestników:

Uczestnicy poznają proste i uniwersalne zasady negocjacji z partnerem biznesowym tak wewnątrz własnej organizacji jak i na zewnątrz. Nauczą się prawidłowej komunikacji, pokonywania obiekcji a także oddzielania faktów od opinii i unikania stereotypów. Poznają proste narzędzia służące komunikacji i kontroli emocji podczas procesów negocjacyjnych. 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. Doświadczenia pokazują, że około 60-70% spotkań handlowych to dla kupca czas w dużej mierze stracony. Dlaczego tak się dzieje? Co można zrobić lepiej? Każda sytuacja negocjacyjna jest inna, dlatego nie należy spodziewać się gotowych rozwiązań. Takich po prostu nie ma. W trakcie szkolenia, przywoływane są różne historie i przykłady sytuacji biznesowych z zawodowego życia kupca, zarówno te poważne, jak i te z przymrużeniem oka.

Moduł 1. Partner negocjacyjny (sprzedający i kupujący)

- Psychologia przygotowania do negocjacji od strony zakupowej i sprzedażowej, czyli jak współcześnie szkoli się TMM'ów i kupców.
- Dopasowanie TMM'a i kupca: Profilowanie partnera negocjacyjnego na pięciu płaszczyznach (*osobowość, preferencje półkulowe, analiza transakcyjna, rytm biologiczny, odbiór sygnałów ze świata zewnętrznego*). *Prezentacja trenerska oraz praca z arkuszem „Profilowanie partnera biznesowego” – ćwiczenie indywidualne.*
- „Biały wywiad” nie tylko w służbach specjalnych – dyskusja grupowa na temat możliwości zbierania informacji o partnerze negocjacyjnym przed spotkaniem za pośrednictwem Internetu: Facebook, Instagram, LinkedIn
- Pułapki psychologiczne przed przystąpieniem do procesu negocjacyjnego: logo, stereotypy, praca na opiniach a nie na faktach, etykietowanie (ćwiczenia).
- Kompetencje współczesnego negocjatora

Moduł 2. Negocjacje XXI wieku

- Nowoczesny i międzynarodowy model przygotowania do negocjacji (9P) – szczegółowy opis 9 obszarów niezbędnych do profesjonalnego przygotowania do negocjacji. Model jest wynikiem międzynarodowych konsultacji i analizy literatury oraz badań przeprowadzonych w ramach rozprawy doktorskiej autora szkolenia.
 1. cel przystąpienia do negocjacji
 2. partner negocjacyjny
 3. miejsce spotkania
 4. przedmiot negocjacji
 5. osoby zaangażowane w proces
 6. czas
 7. narzędzia
 8. komunikacja
 9. BATNA
- Budowa i zastosowanie „Tabeli Zmiennych” jako podstawowego narzędzia w procesie negocjacji: definiowanie zakresu, liczby i wartości zmiennych negocjacyjnych. Określanie wartości progowych min i max, definiowanie statusu współpracy (warsztat z narzędziem Tabela Zmiennych)
- Czy warto znać 130 technik negocjacyjnych? Obrona przed technikami negocjacyjnymi – analiza wybranych technik pod kątem obrony przed atakiem ze strony partnera negocjacyjnego.
- Narzędzia do pokonywania obiekcji: Zasada Cebuli (ćwiczenia).

Moduł 3. Kontrola emocji w procesie negocjacyjnym

- Perswazja, manipulacja, psychotechniki, socjotechnika – prezentacja trenerska
- Znaczenie emocji w procesie komunikacji i w negocjacjach
- Kontrola emocji swoich i partnera negocjacyjnego – wstęp do Inteligencji Emocjonalnej – omówienie i ćwiczenia na bazie służb specjalnych (Mossad, GRU)
- Metody rozpoznawania kłamstwa – omówienie i ćwiczenia
- Mikro- ekspresje, czyli czego uczą się zawodowi negocjatorzy na świecie
- Zasady perswazji etycznej– dyskusja i prezentacja trenerska dotycząca sposobów, dzięki którym można sobie zjednywać ludzi
- Koło konfliktów Moore'a czyli na co zwracać uwagę w czasie negocjacji aby unikać niepotrzebnych emocji
- BHP TMM'a (bezpieczeństwo i higiena psychologiczna) – wsparcie ze strony przełożonych przed i w trakcie procesu negocjacyjnego.
- Negocjacje na propozycjach alternatywnych (rekomendacje ze strony TMM wraz z opracowaniem czarnego scenariusza)
- Pre-mortem” – prezentacja narzędzia myślenia strategicznego w biznesie
- Język korzyści – (przypomnienie narzędzia C.Z.K.) – ćwiczenia
- Język perswazji lingwistycznej - omówienie zagadnienia na bazie ćwiczenia „Śmierć kobiety na moście”
- Podprogowa perswazja pozawerbalna – wstęp do NLP
- Perswazyjna komunikacja pozawerbalna w (na co zwraca uwagę negocjator a na co agent FBI) – ćwiczenia

Moduł 4. Świat oczami kupca

- Na czym polega praca w sieci detalicznej?
- Jakże cele realizuje kupiec i z jakich KPI jest rozliczany?
- Czym zajmuje się kupiec / category manager (*procesy w firmie, shopper insights, dane syndykatowe, strategiczne myślenie, budowa ASO, spaceplanning, logistyka, wdrożenie/egzekucja, BI*)
- Czym jest Category Management i po co nam to?
- Zmiany na rynku detalicznym i ich wpływ na zarządzanie kategorią
- Kim jest współczesny konsument i czego oczekuje od produktu ?
- Definicja, rola i ocena kategorii
- Cele i mierzenie wyników w kategorii
- Strategie i taktyki kategorii
- Implementacja i ponowna rewizja kategorii
- Współpraca na linii TMM-kupiec
- Jak wyglądają relacje i sposoby kontaktu pomiędzy TMM a CatManem wewnątrz organizacji
- Sposoby i częstotliwość kontaktu TMM'a z kupcem
- .Relacyjność i zadaniowość – czy budowa relacji na siłę ma sens ?
- Narzędzia wspierające proces i egzekucję
- ROI procesu zarządzania kategorią
- Czego oczekują kupcy od Trade Marketing Managera?
- Najczęstsze błędy, które popełniają TMM przygotowując się do spotkania (według kupców) ? *Chcę taniej, mam super produkt, mijam się z faktami, tandetne triki, pokazywanie danych konkurencji w sposób otwarty, wiem wszystko, liczę wszystko,*
- Jakże działania musi podjąć TMM aby zalistować nowy produkt?
- Proste taktyki perswazyjne stosowane przez Kupców
 - Pułapki psychologiczne
 - **Narzędzia pracy po stronie kupieckiej**

PROWADZĄCY SZKOLENIE:

Krzysztof Kalucki:

- Praktyk biznesu z ponad 20 letnim doświadczeniem w sprzedaży, zarządzaniu kadrą menadżerską i negocjacjach. Wybrane stanowiska i organizacje: Star Foods (3 lata jako Regional Manager), Polski Tytoń (3 lata jako NKAM), Imperial Tobacco Polska (16 lat w tym 8 lat jako NKAM).
- Aktywny negocjator biznesowy. Wybrane firmy, z którymi prowadzi negocjacje i wspiera zespół KAM: *Auchan, Carrefour, Real, Tesco, Geant, E'Leclerc, Bedronka, Żabka, Netto, Spar, BP, Shell, Statoil, PKN Orlen, Lukoil, Lotos, HDS, Tabak Polska, Garmond Press, Lidl, Biedronka, Kaufland*.
- Z wykształcenia socjolog (Uniwersytet Jagielloński) oraz absolwent MBA (Polska Akademia Nauk), doktorant SGH (otwarty przewód doktorski o tematyce negocjacji w Key Account Management).
- Certyfikowany trener biznesu. Wybrane szkolenia dla firm: *Allianz, L'Oreal, Volvo, PZU, Millenium, Warta, Diageo, OSM Sierpc, Douglas Perfumerie, McCain, ABC4Brands, Strauss Cafe, Global Cosmed, Polsko – Niemiecka Izba Przemysłowo – Handlowa, Graal S.A., Eveline Cosmetics, Lodziarnie Limoni-Canteri, UBM Polska Sp. z o.o, Tchibo Sp. Z o.o., Indykpol, Hochland, Burnus, Roventon Group, Symphar, Exatel, FEN Konsorcjum., Egis, Gerlach S.A., Leroy Merlin, Bakalland*.
- Zainteresowania prywatne: sporty walki. Instruktor Narciarstwa Alpejskiego.

Prace naukowe i publikacje: Książka „Key Account Manager” (Difin, 2015), publikacje w Zeszytach Naukowych SGH, Książka „Techniki Negocjacyjne” (Difin, 2018). Wykłady eksperckie: Uniwersytet SWPS, SGH, Collegium Humanum (MBA).

Tomasz Krysiak

Ekonomista, zawodowy kupiec. Pracował w wiodących sieciach handlowych (Biedronka, Shell) oraz jako konsultant ds. sieci detalicznych w agencji badawczej. Obecne miejsce pracy: Sześć kupców w Media Markt. Ukończył również studia na kierunkach Psychologia Biznesu i Zarządzanie Marką. Posiada 9 letnie doświadczenie związane z Category Managementem. W swojej karierze zarządzał zarówno kategoriami food, fresh food i non-food, tworzył marki własne, był również odpowiedzialny za duże kampanie marketingowe. Aktywny uczestnik wielu spotkań dla branży FMCG. Nieustannie poszukuje wiedzy o konsumencie i nowościach na rynku FMCG. Pasjonat boksu i piłki nożnej.

ROZKŁAD ZAJĘĆ:

9:30 Rozpoczęcie I dnia szkolenia
9:00 Rozpoczęcie II dnia szkolenia
10:30 Przerwa kawowa
12:30 – 13:15 Obiad
15:00 Przerwa kawowa
17:00 Zakończenie I dnia szkolenia
16:00 Zakończenie II dnia szkolenia

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 jak i przedstawicieli administracji publicznej. Jest dla nas niezwykle ważne aby być postrzeganym przez naszych klientów przez pryzmat najwyższej jakości usług i prestiż. Właśnie dzięki prestiżowi oraz temu, że jesteśmy całkowicie niezależną i neutralną instytucją, możemy liczyć na wsparcie projekty, którzy pełnią kluczowe role w swoich dziedzinach.

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: info@certge.pl

tel. 22 651 80 75, 604 152 181

KONTAKT:

e-mail: info@certge.pl

Tel. 22 651 80 75, Kom: 604 152 181,

Fax. 22 203 40 52

**Świat oczami kupca - warsztaty z psychologii negocjacji biznesowych
na linii TMM - Kupiec
26 - 27 września 2019r. WARSZAWA**

C0955

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 11.09.2019	Od 12.09.2019
1595 PLN + 23% VAT Oszczędzasz 300 PLN	1895 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:

Płatność na podstawie proformy lub faktury VAT 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 drogą elektroniczną zgodnie z ustawą z dn. 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. z 2002 nr. 144 poz 1204 z późn. zm.).

Data.....Podpis: