


**DEPARTAMENT DOSKONALENIA
KOMPETENCJI HANDLOWYCH**

**TWARDE NEGOCJACJE
HANDLOWE, ZAKUPOWE, JAKOŚCIOWE**

OFERTA SZKOLENIA OTWARTEGO



ul. Wrocławska 18/27
55-095 Długołęka
NIP: 886-239-72-70
Tel. 696 469 074

TWARDE NEGOCJACJE HANDLOWE, ZAKUPOWE, JAKOŚCIOWE

Opcje negocjacyjne, przygotowanie, strategie, różne scenariusze negocjacji...

NIEPRZYGOTOWANIE W NEGOCJACJACH, TO PRZYGOTOWANIE NIEPOWODZENIA



Najważniejszym działaniem każdego pracownika firmy jest doprowadzenie do korzystnej finalizacji transakcji, bez względu na to, jaki on sam reprezentuje Dział.

Jak to zrobić, gdy po drugiej stronie zasiada ktoś, kto jest przekonany o swojej silnej pozycji? Jak negocjować z silniejszym „partnerem”, który stosuje różne gry i manipulacje?

Czy bycie partnerskim negocjatorem jest wtedy odpowiednie?

Znamy zachowania negocjacyjne handlowców i kupców - możemy przygotować Państwa pracowników do skutecznych negocjacji, różnego rodzaju.

W jaki sposób rozpoznać gierki stosowane świadomie bądź nieświadomie przez państwa kontrahentów? Jak budować swoją silną pozycję podczas negocjacji i reagować na różne zachowania Państwa silnych partnerów biznesowych? Odpowiedź na te ważne pytania znajdziecie Państwo na szkoleniu.

Uczestnicy nauczą się bronić swoich interesów, będą śmiało przedstawiać swoje warunki współpracy i jednocześnie będą pozostawać w dobrych partnerskich relacjach z kontrahentem. Zapraszamy do uczestnictwa w naszych szkoleniach z negocjacji. Jest to oferta skierowana do tych, którzy po prostu chcą być najlepsi...

SZKOLENIE DEDYKOWANE JEST DLA:

- Kadry technicznej i specjalistycznej;
- Inżynierów;
- Doradców technicznych, przedstawicieli handlowych;
- Pracowników działów sprzedaży, marketingu, zakupów;
- Pracowników działów jakości, którzy prowadzą negocjacje w sprawie ustaleń z klientem, w obszarze realizowanych projektów;
- Kadry menadżerskiej.

DZIĘKI UDZIAŁOWI W SZKOLENIU UCZESTNICY:

- ✓ Zwiększą swoje umiejętności negocjacyjne, nabędą przekonania o swojej sile negocjacyjnej;
- ✓ Nauczą się docierać i negocjować z właściwymi, decyzyjnymi ludźmi;
- ✓ Dowiedzą się, czym jest postawa agresywności w negocjacjach (agresywność nie jest agresją) i jak realizować cele negocjacyjne w sposób bardziej skuteczny;
- ✓ Wzrosnie ich skuteczność negocjacyjna;
- ✓ Pozną twardy techniki negocjacyjne;
- ✓ Przekonają się o tym, jak ważne jest przygotowanie do prowadzonych negocjacji i przyjęcie odpowiedniej strategii, by osiągnąć cele;
- ✓ Nauczą się postaw i komunikacji asertywnej w negocjowaniu z partnerem negocjacyjnym np. klientem, dostawcą.

PROGRAM SZKOLENIA:	
<p>Przygotowanie do negocjacji jako środek do osiągnięcia celu</p> <p>Czyli „Niepowodzenie w przygotowaniu to przygotowanie niepowodzenia”</p>	<p>Podejście do negocjacji jako do procesu, negocjacje rozłożone w czasie.</p> <p>Ustalanie swoich celów negocjacyjnych, cel MAKSYMALNY, cel MINIMALNY.</p> <p>Mój plan taktyczny - określenie BATNY własnej i drugiej strony, celów i ustępstw.</p> <p>Harmonogram ustępstw</p> <p>Dobre przygotowanie jako środek do pilnowania realizacji celu.</p>
<p>Przygotowanie do negocjacji złożonych</p>	<p>Opcje negocjacyjne – technika pozwalająca na generowanie wielu opcji w złożonych obszarach negocjacji</p> <p>Przykłady dobrych praktyk stosowanych w firmach prowadzących złożone negocjacje, konkretne wzory przygotowań</p> <p>Technika „salami” czyli każdy obszar negocjowany jest po kolei</p> <p>Technika „wszystko na raz” czyli zazębiające się obszary negocjacyjne</p>
<p>Sztuka targowania się – nie tylko o pieniądze czyli o co chodzi w zakupach i negocjacjach</p>	<p>Dlaczego zawsze należy się targować o interesy?</p> <p>Filozofia ustępstw - kiedy i jak ustępować</p> <p>Negocjacje cenowe</p> <p>Negocjacje terminów dostaw</p> <p>Negocjowanie warunków transportu</p> <p>Negocjowanie problemów jakościowych</p> <p>Negocjowanie dodatkowych profitów</p> <p>Negocjowanie czasu wykonania, dostawy</p> <p>Inne aspekty współpracy, które mogą podlegać regułom negocjacji</p>
<p>Autoprezentacja, manipulacje autoprezentacją</p>	<p>Efekt aureoli</p> <p>Autoprezentacja – budowanie autorytetu, wizerunku swojego oraz Firmy.</p> <p>Autoprezentacja jako technika wpływu, manipulacje autoprezentacją.</p> <p>Techniki eleganckiego obniżania wartości partnera negocjacyjnego o wyższej pozycji negocjacyjnej.</p> <p>Wzmacnianie siły negocjacyjnej metodami lingwistycznymi, językiem perswazji</p>
<p>Rozkład sił w negocjacjach</p>	<p>Zależności pomiędzy naszą pozycją, a pozycją partnera negocjacyjnego</p> <p>Gdy nasza pozycja jest subiektywnie słabsza, gdy dostawca jest jedynym dostawcą. Techniki podnoszenia własnej pozycji</p> <p>Gdy dostawca obniża naszą wartość – gdy jesteśmy dla niego jednym z wielu kontrahentów.</p> <p>Techniki psychologicznego obniżania wartości partnera negocjacyjnego I nie pozwolić obniżyć własnej wartości.</p>

<p>Twoje strategie negocjacyjne</p>	<p>Strategia pozycyjna Strategia problemowa</p> <p>Analiza strategii negocjacyjnych Budowanie partnerstwa Dobór odpowiedniej strategii do partnera negocjacyjnego</p> <p>Konkretne przykłady prowadzenia negocjacji pozycyjnych i problemowych – analiza przebiegu negocjacji</p> <p>Kiedy jaka strategia jest wskazana?</p>
<p>Procesy psychologiczne w procesie negocjacji</p>	<p>Występowanie oporu w negocjacjach, czyli dlaczego partner negocjacyjny nie chce przyjąć naszego stanowiska i jak sobie z tym poradzić?</p> <p>Interesy w negocjacjach – ukryte i jawne</p> <p>Stanowisko negocjacyjne jako interes jawny a realizacja celów negocjacyjnych ukrytych – jak je odkryć i jak doprowadzić do realizacji ukrytego interesu dostawcy?</p> <p>Analiza całego procesu negocjacji pod kątem psychologii tego procesu. Momenty oporu i momenty największych ustępstw w negocjacjach.</p>
<p>Komunikacja asertywna w negocjacjach</p>	<p>Zasady komunikacji asertywnej w relacjach z kontrahentami</p> <p>Jak zdecydowanie i stanowczo domagać się realizacji ustaleń negocjacyjnych?</p> <p>Jak bronić się przed naciskami ze strony innych?</p> <p>Techniki komunikacji asertywnej</p>
<p>Sesje negocjacji</p>	<p>Na podstawie wcześniej zebranych informacji od uczestników dotyczących specyfiki prowadzonych przez nich negocjacji (konkretne, szczegółowe dane na temat tych negocjacji) przygotowane zostaną instrukcje negocjacyjne.</p> <p>Uczestnicy, najpierw zgodnie ze sztuką przygotowania przygotowują cele negocjacyjne, ustalą strategię negocjacji, ich scenariusz, taktykę ustępstw, a potem przeprowadzimy symulacje negocjacji.</p>

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

	SZKOLENIE
Czas trwania szkolenia	2 dni szkoleniowe (12 godzin zegarowych)
Termin szkolenia	Zgodnie z harmonogramem, w godzinach od 9:00 do 15:00
Grupa szkoleniowa	Kadra techniczna i specjalistyczna, Inżynierowie, Doradcy techniczni, przedstawiciele handlowi, pracownicy działów sprzedaży, pracownicy Działu zakupów, pracownicy działu marketingu, pracownicy działu jakości Kadra menadżerska
Inwestycja całkowita	1100 zł netto od osoby + 23% VAT
Miejsce szkolenia	Siedziba firmy ARU, Ul. Wrocławska 18/27, 55-095 Długołęka
Forma szkolenia	Aktywny trening, ćwiczenia praktyczne, case study, symulacje rozmów, próbki pracy, eksperymenty, prezentacje, testy, zadania i zabawy o charakterze diagnostycznym
Materiały szkoleniowe	Bardzo bogate, obfitujące w konkretne przykłady do zastosowania po szkoleniu w rzeczywistej pracy

Cena szkolenia obejmuje:

- przeprowadzenie szkolenia przez trenera praktyka z wieloletnim doświadczeniem zawodowym i trenerskim w szkolonej tematyce, z wieloma sukcesami;
- bogate materiały szkoleniowe z praktycznymi wskazówkami do zastosowania w codziennej pracy;
- certyfikaty uczestnictwa w szkoleniu;
- przerwy kawowe, słodki poczęstunek, obiad dla uczestników.

Jeśli chcą Państwo zorganizować to szkolenie w formie zamkniętej – dla pracowników Państwa firmy, w dowolnym miejscu w Polsce lub poza granicami kraju – z przyjemnością przygotujemy wycenę tego szkolenia z uwzględnieniem Państwa oczekiwań, potrzeb i życzeń.
Prowadzimy także wszystkie szkolenia także w języku angielskim i niemieckim.

ZAPRASZAM DO KONTAKTU: Krzysztof Kucyper, Tel. 696 469 074, k.kucyper@akademiaru.pl

ZREALIZOWANE PROJEKTY SZKOLENIOWE / COACHINGOWE / DORADCZE

<p>BRANŻA MOTORYZACYJNA</p>	<p>AAM Poland , Accuromm Central Europe, Atex, Autoliv Poland, Clavey Maintenance Service, Daicel Soflety System Europe, Eurenov Polska, Faist Chemtec, Firestone Industrial, GABMAT, Gkn Driveline Polska, Gst Automotive Safety Poland, Hmt, Kiel Polska, Nordglass Ii, Nifco, Quin Polska, Ronal Polska, Sanden Manufacturing, Sitech, Stelweld, Takata Petri Parts Polska, TRW Braking Systems, Winkelmann Automotive, Volkswagen Motor Polska, Vibracoustic Polska, Voestalpine Rotec, Voss Automotive Polska, Volvo Poland, Wix – Filtron, Weber Hydraulika, Wezi-Tec, Wielton,SCS Polska Sp. z o.o., Sumika Ceramics, Mando Corporation Poland, Silesia Plastic, HP Polska, Polaris, Dr. Schneider Automotive Polska, Spinko, Zakłady Elektrotechniki Motoryzacyjnej, Italmetal, TRW Polska, POLST, SAGE Automotive Interiors Poland, Spółdzielnia Pionier, Eto Magnetic</p>
<p>BRANŻA FARMACEUTYCZNA I MEDYCZNA</p>	<p>Al – Bis, Arjohuntleight Polska, Cefarm, Colgate-Palmolive, Dga, Fatro Polska, Forte, Herbapol, Medivet, Mediq Polska, Macopharma, Oleofarm, Oriflame Products Poland, Pgf Urtica, Pelion, Polfa, Promedis, Steri Pack Medical Poland, Salus International, Sunrise Medical Polska, Torf Corporation Fabryka Leków, Us Pharmacia, Vetoquinol Biowet, Vision Express Sp. z o.o., Polpharma, MPS International</p>
<p>BRANŻA MASZYNOWA</p> <p>DOBRA PRZEMYSŁOWE</p>	<p>ABB Poland, Afriso, Agremo, Alu Trans, Atlas Copco, Alstom Power, Airpol, Brokelmann, Capricorn, Chespa, Delaval Operations, Dofama Thies, Dolfamex, Frohe, GDF SUEZ Bioenergia, Gt Engineering, Halfen, Hanza Poland, Harris Calorific International, Jadan Automatyka, KGHM Polska Miedź, Lincoln Electric Bester, MCPP Poland, Parker Hannifin, PCE Polska, PGNiG Oddział Wrocław, Pneumat System, Polska Ceramika Ogniotrwała Żarów, Roba Metals Polska, Sauer Danfoss, Sapa Aluminium, Schade Stal Polska, SDA, Severstallat Silesia, Simona Polska, TCM Polska, Toyota Tsusho Europe S.A, Wamag S.A., Winkelmann Polska, Wuppermann Polska, Vlassenroot Polska, Vita Polymers Poland, Vorwerk Dichtungssysteme Polska, Zetkama, ZPAS, IMC Engineering Poland, ALU-S.V, LiuGong Dressta Machinery, Fortaco, WAGONY Świdnica, Boxmet LTD, MM Systemy, Oerlikon Balzers Coating Poland, Venetion Investment, Demetec Polska</p>
<p>BRANŻA SPOŻYWCZA</p>	<p>Baha Polska, Brugman Fabryka Grzejników, Cabinplant, Cadbury Polska, Cargill, Eisberg, Hj Heinz Polska, Hfp, J. J. Darboven Poland, Lorenz Bahlsen Snack-World, Mccain Poland, Miś, Piekarnia Familijna, Prima Poland, Wrigley Poland, Zott Polska, Żywiec Trade Wrocław, Consonni Bartelak, Colian, DIJO Baking Horeca Service, Podravka Polska, Sushi Corner, Fanex, Z.P.S.“JAMAR” Szczepaniak</p>
<p>BRANŻA ELEKTRYCZNA</p> <p>ELEKTRONICZNA</p>	<p>Aga Light , Berker Polska, Centrum Elektryczne EI 12 , Diehl Controls Polska, Dong Yang Electronics, Energobud, Elmega , Energiapro Gigawat , Eti Polam, Fega Poland, Heesung Electronics Poland, Hager Polo Produkcja Sp. z o.o., Lange Łukaszuk , Lapp Kabel, Lg Display, Kogeneracja, Kimball Electronics Poland, Mentor Poland, Moeller Electric, Phoenix Contact, Siemens, Rosa Sp.z o.o., Tim, Vattenfall Heat, Vector, Johnson Electric Poland, Nico Poland Sp. z. o o.</p>
<p>BRANŻA BUDOWLANA</p>	<p>Agc Silesia, Armacell, Bims Plus, Brvz, Carina Silicones, Cermag, Cerpol, Domex, Dyka, Danwood S.A., Eurovia, Eurosystem Polska, Górażdże Cement, Henkel, Hormann Legnica, Jordahl&Pfeifer Technika Budowlana, Kludi Armaturen, Korff Isolmatic, Kronospan, KTR Group Konstrukcje Stalowe, Libet, Libra, Lincoln Electric</p>

	Baster, Monier, Novoferm, Nb Polska, Quick – Mix, Poliplast, Roben, Selena, Sitaco, Strabag, Thermaflex Izolacja , Winkhaus Polska, ZR-B. Paweł Chrzan, Śnieżka, Visbud-Projekt, MK, Perschmann, Johnson Controls International, Venetian Investment, ZPHU Bratex, Vantage Development, ROSA
AGD	Crival Polska, Elica Group Polska, Electrolux Poland, Fagor Mastercook, Karcher Center, Lovink, Neonet, Mix Electronics, Plastmer, T&P Polska, Aquaform, AMICA Wronki, HI-P Poland Sp. z o o.
ADMINISTRACJA PAŃSTWOWA	Dolnośląska Instytucja Pośrednicząca, Dolnośląski Wojewódzki Urząd Pracy w Wałbrzychu, Dolnośląski Urząd Wojewódzki, DPS w Obornikach Śląskich, Generalna Dyrekcja Dróg Krajowych i Autostrad, Komenda Powiatowa i Miejska Państwowej Straży Pożarnej, Małopolski Urząd Wojewódzki w Krakowie, Pup Nysa, Pup Wałbrzych, Urząd Marszałkowski Województwa Wielkopolskiego, Zus, Generalna Dyrekcja Lasów Państwowych, Regionalna Dyrekcja Lasów Państwowych w Szczecinku, Spółdzielnia PIONIER, Powiatowe Centrum Medyczne w Wieruszowie, Ośrodek Rozwojowo-Wdrożeniowy W Bedoniu, Gmina Dobroszyce, Gmina Zawonia, Gminny Ośrodek Kultury i Biblioteka w Zawoni, Dom Pomocy Społecznej w Obornikach Śląskich, Wojewódzki Urząd Pracy w Szczecinie, Górnośląskie Przedsiębiorstwo Wodociągów
BRANŻA INFORMATYCZNA	Capgemini, Dagma, HP Polska, Ikaria, MIECZ NET, Teta, Toya, Senetic, Point, FARMACOL ITB
DYSTRYBUCJA I USŁUGI FINANSOWE	Aig Credit S.A, As-Bau, Alianz, Confronter Sp.z o.o., Pzu Zycie, S.K.O-K. PIAST, Tnt Express Worldwide, Meritumkredyt, Cedit Suisse
OPAKOWANIA	Georg Utz, Granpak, Hirsch Porozell, Linpac Packaging Production, Netbox Polska, Odra Pak, Schumacher Packaging, Werner Kenkel, Viva Manufacturing, August Faller, Artdam, Sonoco Poland Packaging, Poprawa Producent Opakowań Tekturowych
UCZELNIE	Dolnośląska Szkoła Wyższa, Wyższa Szkoła Bankowa we Wrocławiu i w Opolu
BRANŻA MEBLARSKA	Meble Wajnert, HBZ Meble, Ato, HM Helvetia Meble Wieruszów, Porta KMI Poland Sp. z o.o., Steipol Central Services
BRANŻA LOGISTYCZNA	Apreo Logistics, Hi Logistic Europe, Odratrans, Wincanton Polska
HANDEL I USŁUGI	Hortico Zielone Centrum, Kaiser+Kraft, Key, Kwesto, Kompozyty Sp. z o.o., Lambda, Weltech, Emediator, Ordipol, RR Donnelley Europer Sp. z o.o., AG Projekt Tomasz Żukrowski
MEDIA I REKLAMA	Agencja Reklamy B&J, Mobidruk, Cam – Media, Contra
INNE BRANŻE	AHC Technologia Powierzchni Polska, AMB Technic, Arcapol, Arctic Paper Kostrzyn, BGH Polska Sp. z o.o., Bolsius Polska, Boryszew, BP Europa, BP Servive Poland, De Dietrich Technika Grzewcza Sp.z o.o., Faist Chemtec, Fortaco Sp. z o.o., HEICHE Polska Sp. z o.o., ICT Poland Sp. z o.o., ICSO Blachownia, Kancelaria Domański Zakrzewski Palinka, Merida, Mobile Climate Control Sp. z

	<p>o.o., Pakt, Panek, PCPR Głogów, Peter Lacke Polska, PPG Deco Polska, PPO, Redan, Rileta, Rogala Grzegorz, RO.SA.-HALE, SCA Hygiene Products, Silesian Grain, Technisat Digital, Twentebelt Personnel, ORAS Olesno, Euro-Comfort, A&S Service A.caputo, S. Głodowski, Zeibina Kunststoff- Technik Polska, Spółdzielnia „Pionier”, Tabiplast, BGH, Centrum paliw i Rozpuszczalników, Heraeus Electro-Nite Polska, De Dietrich, Confronter, ART.-AS Firma Inżynieryjno Produkcyjna Artur Sawicki, ZEIBINA Kunststofftechnik, Fundacja U Źródeł</p>
--	--