

Negocjacje i sprzedaż

GODZINA	Dzień pierwszy, 15 maja
09.00 – 9.45	Zawarcie kontraktu grupowego (cel i program szkolenia, zasady pracy)
09.45 – 10.30	Definicje i istota negocjacji, czyli dlaczego negocjujemy? Wspólne tworzenie definicji negocjacji na bazie indywidualnych doświadczeń negocjacyjnych uczestników szkolenia: <ul style="list-style-type: none"> - rodzaje negocjacji, - strategie negocjacji (gra negocjacyjna WIN- WIN), - fazy negocjacji.
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	Uczestnicy negocjacji, czyli z kim negocjujemy? Omówienie koncepcji psychologicznych wyjaśniających różnice zachowań stron negocjacji: <ul style="list-style-type: none"> - preferencje psychologiczne wg Carla Junga (ćwiczenia w podgrupach), - systemy reprezentacji NLP, - style interpersonalne w analizie transakcyjnej Erica Berne'a (ćwiczenia w podgrupach).
12.15 – 12.45	Przerwa obiadowa
12.45 – 14.15	Techniki manipulacji i wywierania wpływu, czyli jak negocjujemy? <ul style="list-style-type: none"> - BATNA, - Kotwiczenie. Techniki Roberta Cialdiniego: <ul style="list-style-type: none"> - Klik, wrr, - Cena – jakość, - Zasada kontrastu, - Reguła wzajemności, - Drzwiami w twarz, - Zaangażowanie i konsekwencja, - Społeczny dowód słuszności, - Lubienie i sympatia, - Autorytet, - Niedostępność, - Automatyzmy. - Klaryfikacja (ćwiczenia), - Kontraktowanie (ćwiczenia), - Zabezpieczanie (ćwiczenia).
14.15 – 14.30	Przerwa

14.30 – 16.00	Kroki w procesie sprzedaży bezpośredniej: - sposoby poszukiwania klientów, - sposoby dotarcia do klienta, - budowanie relacji z klientem (ćwiczenie), - analiza potrzeb klienta, - prezentacja oferty (cykada), - zamykanie sprzedaży.
16.00	Zakończenie pierwszego dnia

GODZINA	Dzień drugi, 16 maja
09.00 – 9.45	Grywalizacja – wprowadzenie w ideę i cel
09.45 – 10.30	Grywalizacja – podział uczestników na zespoły, omówienie zasad gier, warunków wygranej
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	Ćwiczenia grupowe – gry strategiczne ekonomiczne
12.15 – 12.45	Przerwa obiadowa
12.45 – 14.15	Ćwiczenia grupowe – gry strategiczne negocjacyjne i kooperacyjne
14.15 – 14.30	Przerwa
14.30 – 15.30	Case study – analiza rzeczywistych zdarzeń biznesowych – proponowane rozwiązania i konfrontacja z rzeczywistymi wynikami
15.30 - 16.00	Podsumowanie szkolenia, wnioski, ocena zajęć

Prowadzenie:

Zajęcia podczas szkolenia będzie prowadzić dwójka trenerów. Podczas pierwszego dnia – Maciej Perzyński i Jacek Włodarczyk – dyrektor do spraw sprzedaży i marketingu w takich firmach jak Media Expert i Colours Factory.

Drugiego dnia: Maciej Perzyński i Bartosz Perzyński. Bartosz Perzyński – trener specjalizujący się w szkoleniach z zastosowaniem gier, autor gier planszowych, założyciel i właściciel pierwszej gralni w Pile.