

# AKADEMIA PROFESJONALNEGO HANDLOWCA

SKUTECZNE TECHIKI SPRZEDAŻY

PROFESJONALNA PREZENTACJA HANDLOWA

ZARZĄDZANIE CELAMI I CZASEM W SPRZEDAŻY

✓ **GRY I NEGOCJACJE HANDLOWE**



KOMPENDIUM WIEDZY I UMIEJĘTNOŚCI NIEZBĘDNYCH DLA SKUTECZNEGO SPRZEDAWCY

## TEMAT: **GRY I NEGOCJACJE HENDLOWE**

**CEL:** Zdobyć wiedzy i umiejętności niezbędnych do prowadzenia skutecznych negocjacji handlowych i budowania długofalowej współpracy z partnerami biznesowymi.

### KORZYŚCI. UCZESTNICY DOWIEDZĄ SIĘ I NAUCZĄ:

- ✓ **Jak przygotować się do negocjacji aby wynieść z nich maksimum zysków?**
- ✓ Jak płynnie, naturalnie i efektywnie przejść od procesu sprzedażowego do negocjacji?
- ✓ Z jakiego powodu nie warto rozpoczynać negocjacji bez SMART CELU i B(W)ATNA?
- ✓ **Jakie technik i taktyki negocjacyjne przynoszą najlepsze efekty?**
- ✓ Co sprawia, że negocjacje to jedna z najtrudniejszych umiejętności w biznesie?
- ✓ Z jakiego powodu negocjacje tak nas emocjonują?
- ✓ Jak minimalizować stres związany z negocjacjami?
- ✓ **Jak rozpoznać w co „gra” z nami klient? I czy warto grać z nim? Jeżeli tak, to jak?**
- ✓ Jakiego błędów popełnia się podczas negocjacji, jak z nich czerpać naukę i jednocześnie nie tracić klienta?
- ✓ Jakiego są najczęstsze przyczyny niepowodzeń w negocjacjach i jak im zapobiegać?
- ✓ Po czym poznać mistrza negocjacji?
- ✓ Jak zaplanować dalszy proces doskonalenia swoich umiejętności sprzedażowych i negocjacyjnych?

### PROGRAM:

- 1. Analiza aktualnego poziomu wiedzy i umiejętności**
2. Style, strategie i taktyki negocjacyjne
3. Procedura negocjacji
4. Komunikacja werbalna i nie werbalna w negocjacjach
5. Planowanie negocjacji: SMART, B(W)ATNA
6. Pole negocjacyjne i argumentowanie
7. Przebieg negocjacji
8. Podpisanie kontraktu
9. Zarządzanie emocjami
10. Typy trudnych negocjatorów
11. Demaskowanie gier i profesjonalne reagowanie
12. Radzenie sobie z presją i manipulacją
- 13. Budowanie długofalowych relacji przy okazji (nie)udanych negocjacji**

Przez **80% czasu** spotkania uczestnicy:

- ✓ ćwiczą poznane techniki i zasady
- ✓ sprawdzają ich przydatność
- ✓ **wdrażają nowe skuteczne nawyki**

Uczestnicy otrzymają  
**FORMULARZE,**

które krok po kroku będą im sugerowały jak prowadzić negocjacje handlowe, tak aby wynieść z nich jak najwięcej korzyści.