



NEGOCJACJE W BIZNESIE

PRACA Z TRUDNYM KLIENTEM



WARSZTATY SZKOLENIOWE (2dni):

1. **Cele sprzedawcy i kupującego.** – uświadomimy uczestnikom szkolenia jakie są cele dostawy oraz jakimi wartościami powinien kierować się handlowiec w trakcie negocjacji.
2. **Fazy negocjacji** – omówimy dokładnie poszczególne fazy negocjacji oraz ich znaczenie, zadamy sobie pytanie czy są one tak samo postrzegane przez obie strony.
3. **Zasady prawidłowej komunikacji** w tym komunikacji asertywnej.
4. **Mowa ciała** i jej znaczenie w negocjacjach biznesowych
5. **Jak rozpoznać typ osobowości** - i dostosować do niego komunikat.
6. **Przygotowanie do negocjacji.** Wybór odpowiedniego sposobu działania:
 - przetarg elektroniczny; - spotkanie z klientem;
 - negocjacje telefoniczne - przetarg klasyczny
7. **Kiedy zaczynamy od NIE!** – znaczenie tego słowa w negocjacjach oraz komunikacji międzyludzkiej.
8. **Ćwiczenia** – z zakresu negocjacji z wykorzystaniem analiz wideo.
9. **Manipulacja w negocjacjach.** Omówienie prawie **30 taktyk** i tricków negocjacyjnych, którymi może się posłużyć kupiec w trakcie rozmowy z dostawcą. (omówienie kotwic, metaprogramów, oraz zasad konstrukcji zdań z wykorzystaniem zasad perswazji)
10. **Negocjacje a ograniczenia czasowe.**
11. **Metoda skracania czasu negocjacji.**
12. **Impas w negocjacjach** - jak sobie z nim poradzić.
13. **Konflikt.** Przedstawienie zalet i wad konfliktu w jaki sposób kupiec może nim zarządzić.
14. **Zabezpieczenie interesu** przedsiębiorstwa dzięki Umowie – przedstawimy najważniejsze aspekty umów handlowych oraz gotowe propozycje zapisów które możemy wykorzystać w naszej pracy.

CEL I KORZYŚCI Z PRZEPROWADZONYCH WARSZTATÓW:

Celem warsztatów jest zdobycie wiedzy z zakresu prowadzenia efektywnych negocjacji, strategii i taktyk postępowania w procesie negocjacji, znaczenia umiejętności interpersonalnych oraz poznanie unikatowych umiejętności oddziaływania na partnera negocjacyjnego.

- > rozwój umiejętności negocjacyjnych;
- > poznanie własnych predyspozycji;
- > nauka strategii i taktyk negocjacyjnych;
- > nabycie umiejętności rozpoznawania celów;
- > poznanie stylów i orientacji negocjacyjnych;
- > nabycie umiejętności wywierania wpływu;
- > nauka wykrywania manipulacji;
- > nauka radzenia sobie z trudnym partnerem.

MATERIAŁY SZKOLENIOWE:

Podręcznik z materiałami z warsztatów.

KOSZT UDZIAŁU: 370zł netto

Powyższa cena zawiera materiały szkoleniowe, 16h szkolenia (1h=45min), serwis kawowy oraz certyfikaty potwierdzające udział w szkoleniu.

Trener: **GRZEGORZ OLECHNIEWICZ**



Współtworzył strategię zakupowe oraz realizował zakupy między innymi dla takich firm jak **Alma S.A., Ariba Inc., Aliente Ltd., Lucent Technologies, Klienci Carrywater Group SA, TP SA, Klienci 4Results Sp. z o.o., itd.**

Były **Procurement Manager** w firmie **Ariba Inc.** Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji i zarządzania zakupami, negocjacji, zarządzania projektami oraz zarządzania zespołem.

Od 2010 do 2012 roku Senior Konsultant w 4 Results Sp. z o.o. Od 2004 do 2012 roku Konsultant Zarządzający oraz Trener w GO-CTR Consulting, Od 2012 roku Dyrektor Zarządzający oraz główny ekspert w obszarze zakupów w firmie **GOODMAN.**

Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu. Wykładowca oraz promotor na kierunku studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie na WSB Poznań prowadzi zajęcia również z

następujących przedmiotów Zarządzanie Projektami, Mediacje i Negocjacje, Zarządzanie Konfliktem, Budżetowanie i źródła finansowania, Logistyka Marketingowa. Współzałożyciel oraz członek Stowarzyszenia Managerów i Specjalistów ds. Zakupów, oraz Stowarzyszenia Profesji Zakupowej.

PODSUMOWANIE ZAWODOWE

Ponad 14 letnie doświadczenie kupieckie w tym ponad 8 lat doświadczenia w kierowaniu zespołem oraz zarządzaniu zakupami i projektami;

- Ponad 8 letnie doświadczenie w konsultingu zarządczym w branży przemysłowej i usługach oraz w prowadzeniu szkoleń biznesowych;
- Doświadczenie w pracy w zespole oraz na samodzielnym stanowisku;
- Wieloletnie doświadczenie w budowaniu i realizacji budżetów handlowych oraz zakupowych, budowie prawidłowych relacji z dostawcami w tym negocjacjach z dostawcami, funduszami i bankami, sporządzaniu umów i monitorowaniu procesu zmian;
- Wieloletnie doświadczenie w realizacji projektów z obszaru redukcji kosztów, restrukturyzacji, usprawniania procesów biznesowych i budowie trwałej wartości firmy;
- Doświadczony Trener i Coach w swojej pracy trenerskiej skupia się na skutecznym przekazaniu wiedzy, oraz budowie jak najlepszej atmosfery w trakcie prowadzonego szkolenia.

REALIZACJA SZKOLEŃ I PROJEKTÓW

Ariba Inc., ALMA S.A., Lucent Technologies, Emperia Holding, LPP SA, Klienci OpenNexus Sp. z o.o., Klienci LaraCo Consulting, Klienci GOODMAN, Lufthansa, Schumacher Packaging, ZRE Katowice, Wyższa Szkoła Bankowa Wrocław (Wykładowca na kierunku studiów podyplomowych Zakupy w Bznesie), KIEL Polska, Federal-Mogul Bimet S.A., Grupa Lotos, Puls Biznesu, EURO-net właściciel marki RTV EURO AGD, TAURON, Beewatec, Hunter Douglas, Volkswagen Bank, Novartis Poland Sp. z o.o., Sandoz Polska Sp. z o.o., Amica Wronki S.A., Grupa UniCredit, Faser, NFM Production, Abakusbaby, Zespół Elektrownia Pątnów Adamów Konin itd.

