

# **NEGOCJACJE HANDLOWE - NEGOCJOWANIE UMÓW HANDLOWYCH**

-szkolenie dwudniowe

## **CEL SZKOLENIA**

Uczestnicy szkolenia poznają metody skutecznych negocjacji umów handlowych w stylu wygrany-wygrany. Zapoznają się również z zasadami wypracowywania własnego celu w negocjacjach oraz będą potrafili stosować szereg technik manipulacyjnych, które z jednej strony zwiększą ich przewagę w negocjacjach, a z drugiej strony zabezpieczą ich przed zagrywkami ich partnerów.

## **UCZESTNICY SZKOLENIA**

Prawnicy i finansiści.

## **KORZYŚCI DLA UCZESTNIKÓW SZKOLENIA**

Dzięki szkoleniu uczestnicy zdobędą możliwość zwiększenia swojej skuteczności w negocjowaniu umów handlowych. Właściwe przygotowanie się do negocjacji zapewni nie tylko osiągnięcie lepszej pozycji jako negocjatora, ale również poprawi wizerunek firmy w oczach partnera.

## **GŁÓWNE ZAGADNIENIA SZKOLENIA**

### **I. Istota negocjacji**

1. Jak nie przegrać – wygrywając, czyli jak prowadzić negocjacje w taki sposób, aby zmaksymalizować zysk, a nie tylko postawić kropkę nad „i”?
2. Style negocjacji – wybierz swój styl w zależności od sytuacji
3. Budowanie własnego celu w negocjacjach

### **II. Etapy procesu negocjacji**

1. Jak nie dać się zastraszyć już na początku rozmów?
2. Jak prowadzić negocjacje aby osiągnąć swoje zamierzone cele?
3. Zakończenie negocjacji – czy na pewno to Ty jesteś wygrany?

### **III. Żelazne zasady negocjacji**

1. Zasady – praktyczne filary, bez których lepiej nie zabierać się za prowadzenie negocjacji

#### **IV. Techniki negocjacji**

1. Jak zwiększyć swoje możliwości negocjacyjne, czyli odpowiednio reagować na zaistniałe okoliczności i umiejętnie wykorzystywać słabości partnera
2. Jak nie dać się zapędzić w pułapki partnera w negocjacjach, które mogłyby Cię kosztować sporo niepotrzebnych nerwów i funduszy.

#### **SPOSÓB PROWADZENIA SZKOLENIA**

Szkolenie charakteryzuje się doбором zróżnicowanych metod dydaktyczno — treningowych w celu jak najlepszego przyswojenia wiedzy przez uczestników z przewagą ćwiczeń, pracy zespołowej, eksperymentów i case study. Zarówno treści merytoryczne, jak i metodyka szkolenia są każdorazowo dostosowywane do omawianych zagadnień i problemów.