



## PROGRAM SZKOLENIA

<b>Organizator szkolenia</b>	Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr
<b>Tytuł szkolenia</b>	<b>Negocjacje handlowe</b>
<b>Trener</b>	Zbigniew Rećko – trener biznesu
<b>Miejsce szkolenia</b>	CENTRUM ASTORIA W BIAŁYMSTOKU, ul. Sienkiewicza 4
<b>I DZIEŃ</b>	
9.00 – 10.30	<b>Zapoznanie z uczestnikami i wprowadzenie</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Oczekiwanie względem szkolenia</li><li>• Ćwiczenia integrujące</li></ul>
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	<b>Przygotowanie do negocjacji</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Natura negocjacji</li><li>• Budowanie pozycji przetargowej</li><li>• Etapy procesu negocjacyjnego</li></ul>
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	<b>Negocjacje właściwe</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Wybór strategii negocjacyjnej</li><li>• Negocjacje integracyjne</li></ul>
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	<b>Negocjacje właściwe</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Określenie celu negocjacyjnego ; Rozpoznanie drugiej strony; Definiowanie problemu negocjacyjnego; Wpływanie na punkt oporu drugiej strony</li></ul>
<b>II DZIEŃ</b>	
9.00 – 10.30	<b>Negocjacje cenowe</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Negocjacje pozycyjne</li><li>• Rozpoznawanie i obrona przed manipulacją</li><li>• Techniki neutralizacji presji na obniżenie cen</li><li>• Techniki odpierania zarzutów</li></ul>
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	<b>Metody prezentacji ceny</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Metoda „kanapki” – konstrukcja; Metoda oszczędnościowa; Metoda porównywania; Metoda kompaktowa; Metoda inwestycyjna; Metoda bilansowa</li></ul>
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	<b>Wywierania wpływu</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Zasady wywierania wpływu</li><li>• Techniki wpływania na decyzje</li></ul>
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 15.30	<b>Podsumowanie wyników negocjacji</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Czynniki jakościowe wpływające na ocenę wyników</li></ul>
15.30 – 16.00	<b>Podsumowanie szkolenia i informacje zwrotne</b>