

VYJEDNÁVANIE (2 dni/16 hodín)

Kurz je určený pre: obchodných zástupcov, Key Account Managerov, obchodných manažérov, nákupcov

Baví Vás práca v obchode, radi a bez problémov komunikujete s rôznymi typmi zákazníkov a napriek tomu sa Vám stáva, že pri dôležitých jednaniach nedokážete presadiť svoj dobrý zámer? Mávate občas pocit, že ste pri jednaniach „pohoreli“? Ostali ste nepochopení a ani Vy ste vlastne celkom nepochopili, čo od Vás chcela druhá strana?

Chcete vedieť v čom spočíva podstata úspešného vyjednávania? Zaujíma Vás, čo všetko musí obsahovať príprava a aké princípy a zásady musíte uplatňovať a na čo sa zamerať, aby ste dosiahli úspech? Alebo aké zručnosti k tomu potrebujete?

Absolventi si osvoja základné princípy a filozofie vyjednávania, budú si vedieť stanovovať ciele, alternatívy, stratégie a mantinely, v ktorých môžu manévrovať, spoznajú štruktúru a postupnosť vyjednávania od prípravy až po dohodu a jej realizáciu a pochopia všetky oblasti, ktoré si má schopný vyjednávač napláňovať. Budú vedieť odhadnúť sily na oboch stranách, rozšifrovať a využiť rôzne signály, vybrať a požiť tie správne „nástroje“, spôsoby a štýly vyjednávania a dozvedia sa skvelé tipy, ktoré im pri vyjednávaniach budú pomáhať. Naučia sa rôzne triky a protitriky, a aj ako zvládať emócie.

Metódy použité na tréningu:

Kombinácia prednášok, cvičení, modelových situácií, skupinové riešenia a ich analýza spojená so spätnou väzbou, odovzdávanie vzájomných skúseností z praxe, diskusia, užitočné tipy a rady lektorov, test, príprava a nácvik vyjednávania s vlastným vytipovaným zákazníkom, individuálny tréningový plán

Vyjednávanie

Ako získať od druhých to čo chceme tak, aby boli spokojní aj oni?

- Čo je to vyjednávanie a prečo ho musíme chápať ako súčasť väčšieho celku? A akého?
- Kedy je potrebné vyjednávať a kedy vyjednávať nesmieme?
- Aká je postupnosť v rámci predajného rozhovoru a kedy prichádza na rad vyjednávanie?
- Aká je filozofia úspešného vyjednávania?
- Ako si získať dôveru druhej strany a prečo?
- Prečo sú rokovania náročné?
- Na čo všetko nesmieme zabudnúť pri príprave?
- Ako určiť a plánovať potreby a ciele oboch strán a ako pripraviť „vyjednávaciu arénu“?

- Ako pripraviť a posúdiť rôzne alternatívy a prečo?
- Čo sú to „signály“, ako ich lúštiť a využiť v náš prospech?
- Ako si zvoliť vhodnú stratégiu?
- Aká je naša sila pri vyjednávaní? A aká je sila druhej strany? Z čoho pramení?
- Aké štýly jednania poznáme a ako ich uplatňovať?
- Aké sú Vaše osobné negociačné predpoklady? (test)
- Ako zvládať emócie? Môžu sa emócie a reakcie na nich plánovať?
- Ako posúdiť etiku pri vyjednávaní a ako postupovať, ak etika druhej strany nie je „čistá“?
- Ako má prebiehať postupnosť rokovania v praxi?
- Aký je význam jednotlivých krokov a aké taktiky a nástroje v nich použiť?
- Chcete sa dozvedieť skvelé tipy? Čo kedy urobiť a čomu sa vyhnúť?
- Chcete sa pripraviť na vyjednávanie s tým „svojim“ vytipovaným zákazníkom?
- Chcete si to precvičiť a dozvedieť sa spätnú väzbu a odporúčenia?