



Negotiations INTRO

for sales forces
1 day workshop



ARK SKILLS CORP

www.ark-skills.com

WITAJ!

Jeżeli pragniesz rozwijać kompetencje swoje lub swoich pracowników to wiedz, że Korporacja Umiejętności ARKA powstała właśnie dla Ciebie. Naszym najważniejszym celem jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w trwałym budowaniu kompetencji.

Statystyki dotyczące efektywności szkoleń są jednak niepokojące! Tylko 15% uczestników pod wpływem szkolenia dokonuje faktycznej zmiany. Kolejne 15% niczego nie zmienia, niczego się nie uczy. Jakby byli w zupełnie innym miejscu... Pozostałe 70% to ci, którzy zmotywowani szkoleniem, próbują coś zmienić, ale szybko się poddają. Zapominają czego się nauczyli, lub zniechęcają się po pierwszej porażce.

Od wielu lat staramy się te statystyki zmieniać. Chcemy by każdy z uczestników naszych szkoleń zbudował kompetencje, które ułatwią mu społeczne i zawodowe funkcjonowanie. Poniżej znajdziesz trzy wskazówki, jak przygotować się do projektu szkoleniowego aby dokonać pozytywnej i trwałej zmiany:

Wyznacz jasny cel przed szkoleniem

Zastanów się czego najbardziej potrzebujesz od szkolenia. Czego chcesz się dowiedzieć, nauczyć, jakie zachowanie zmienić. Wykorzystaj przygotowaną przez nas ankietę przed-szkoleniową i doprecyzuj swoje oczekiwania przed szkoleniem.

Stwórz program zmiany.

Metody szkoleniowe zostały dobrane w taki sposób aby uczestnik mógł otrzymać jak największą dawkę wiedzy w krótkim czasie. Niestety nawet najlepsze szkolenie niewiele zmieni, jeżeli nie wpisze się ono w szerszy program. Zaplanuj, jak zadbasz o trwałość zmiany i jak ocenisz jej efekty.

Pracuj z podręcznikiem po szkoleniu!

Podręcznik szkolenia zawiera najbardziej praktyczne techniki poparte badaniami i doświadczeniami uznanych autorytetów. Zawiera konkretne propozycje działań, które pomogą wprowadzić pozytywne nawyki. Czasem jeden pomysł, technika, może zmienić sytuację o 180 stopni. Warto wracać do notatek po szkoleniu.

Naszą misją jest wspieranie uczestników naszych szkoleń w pozytywnej i trwałej zmianie. W razie dodatkowych pytań lub jakichkolwiek innych potrzeb napisz do nas na office@ark-skills.com lub zadzwoń na numer +48 723 347 350.

Zespół ARK Skills Corporation

OPIS SZKOLENIA

Jak skutecznie bronić ceny nie tracąc zamówień i relacji

Jak poprawić wyniki sprzedaży dzięki lepszym negocjacjom

Jak ustrzec się manipulacji kupieckich

Szkolenia z negocjacji są jednymi z najpopularniejszych na polskim rynku. Niestety większość firm proponuje szkolenia skrojone pod osoby o przeciętnej negocjacyjnej wiedzy. W konsekwencji dla początkujących negocjatorów warsztaty są zbyt trudne, a naprawdę dobrzy negocjatorzy się nudzą. Program warsztatów NEGOTIATIONS INTRO zawiera podstawy konieczne do skutecznego prowadzenia negocjacji po stronie sprzedaży. Stwarzają solidne podstawy pod dalszą naukę negocjacji.

KORZYŚCI DLA ORGANIZACJI

- Wzrost zysków dzięki lepszym wynikom negocjacji
- Wzmocnienie profesjonalnego wizerunku i pozycji firmy wobec partnerów biznesowych
- Zmniejszenie stresu i większa satysfakcja osób prowadzących sprzedaż i negocjacje
- Wzrost efektywności biznesowej we współpracy z kluczowymi partnerami
- Wzrost motywacji sprzedawców do dalszej nauki negocjacji

KORZYŚCI DLA UCZESTNIKA

- Poznanie podstawowych zasad efektywnego prowadzenia negocjacji
- Wzmocnienie pewności siebie w obszarze sprzedaży
- Nauka radzenia sobie z trudnymi emocjami podczas negocjacji
- Nauka podstaw przygotowania negocjacji
- Nauka podstaw wywierania wpływu
- Poznanie pięciu stylów negocjacyjnych i diagnoza własnych preferencji
- Poznanie 15 skutecznych technik obrony ceny
- Poznanie najważniejszych manipulacji kupieckich
- Przygotowanie skutecznych strategii na najbliższe negocjacje

PROGRAM

OD DO CZAS TEMAT

9:00 09:15 00:15 WPROWADZENIE

- Prezentacja metody i trenera
- Program i cele indywidualne
- Autoanaliza kompetencji, pretest

9:15 10:30 01:15 KONTEKST NEGOCJACJI W SPRZEDAŻY

- Zasady przygotowania negocjacji
- Trzy poziomy kluczowego warunku
- Ćwiczenie przygotowania negocjacji

10:45 12:00 01:15 PRZYGOTOWANIE NEGOCJACJI

- Zasady przygotowania negocjacji
- Trzy poziomy kluczowego warunku
- Ćwiczenie przygotowania negocjacji

12:15 13:30 01:15 WYWIERANIE WPŁYWU W SPRZEDAŻY

- Reguły wywierania wpływu
- Nauka stosowania 15-tu technik negocjacyjnych
- Trening wywierania wpływu

13:30 14:15 00:45 PRZERWA OBIADOWA

14:15 15:30 01:15 MANIPULACJE KUPIECKIE

- Faza wstępna negocjacji – budowanie pozycji
- Faza środkowa negocjacji – techniki składania ustępstw
- Faza końcowa negocjacji – wyprzedzanie gry kupca

15:30 16:00 01:15 SESJA PYTAŃ I ODPOWIEDZI

- Pytania
- Zadanie domowe

WARSZTATY DEDYKOWANE:

- Osobom stawiającym pierwsze kroki w roli negocjatora
- Sprzedawcom pragnącym lepiej bronić ceny
- Osobom pragnącym wykorzystywać techniki negocjacyjne

PROWADZENIE – MARCIN SEBASTIAN ROGOWSKI

ZAWODOWY NEGOCJATOR

Szkolenie prowadzi Marcin Sebastian Rogowski, zawodowy negocjator, czołowy ekspert twardych negocjacji w Polsce. Prowadził negocjacje handlowe, międzykulturowe i międzynarodowe o sumie kilkudziesięciu mln euro. Uczestnik negocjacji biznesowych, społecznych i politycznych na najwyższym szczeblu.

UZNANY EKSPERT:

Jest autorem kilkudziesięciu publikacji m.in. dla Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie, World Business Class Magazine. Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych z takimi autorytetami wywierania wpływu jak Roger Dawson, Brian Tracy, Richard Denny czy Robert Cialdini.

PRAKTYK BIZNESU:

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Posiada ponad 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu.

PROFESJONALNY TRENER:

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów, kupców i sprzedawców czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąca godzin rocznie. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów. Od 2014 roku szkoli przyszłych trenerów negocjacji. Jest konsultantem wielu znanych firm – liderów w swoich branżach. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców.



GWARANCJA JAKOŚCI

W RAMACH WSPÓŁPRACY ZAPEWNIAMY:

- Consulting w ramach projektu zamkniętego
- Wywiad z klientem (szkolenie zamknięte) i dopasowanie programu do jego indywidualnych potrzeb
- Prowadzenie przez jednego z czołowych ekspertów negocjacji i sprzedaży w Polsce
- Indywidualna analiza kompetencji negocjacyjnych na podstawie testu
- Roczny Follow-up w postaci 12 lekcji kursu on-line „The Art and Science of Negotiations.”
- Praca z udziałem trenera nad indywidualną strategią negocjacyjną
- Materiały szkoleniowe z praktycznymi technikami
- Napoje, przekąski
- Certyfikat w języku angielskim
- 20% rabatu na inne szkolenia ASC

INWESTYCJA:

- | | |
|--|----------|
| • Pełny raport po-szkoleniowy z analizą uczestników: | 2 000 zł |
| • Szkolenie w wersji 1 dniowej do 16 uczestników: | 5 800 zł |
| • Udział jednego uczestnika w szkoleniu otwartym | 590 zł |

Wszystkie ceny netto. Wycena nie zawiera kosztów dojazdu i noclegu trenera. Z uwagi na specyfikę pracy trenera, w przypadku szkoleń zamkniętych, prosimy o rezerwowanie terminów z minimum trzymiesięcznym wyprzedzeniem. Szkoląc się u nas wspierasz finansowo dzieci z dysfunkcyjnych rodzin i domów dziecka pod opieką fundacji "Dom - Dbamy o młodych" (www.dbamyomlodych.pl) Dziękujemy ci w ich imieniu!



Izabela Żurawska

t: +48 723 347 350

e: i.zurawska@korporacja-arka.pl

ZAMÓWIENIE

ORGANIZATOR:

Korporacja Umiejętności „ARKA” Marcin Rogowski

Ul. Jutrzenki 14, 32-091 Michałowice

Tel. 723 347 350 email: office@ark-skills.com

www.ark-skills.com

Nr konta: 92 1140 2017 0000 4402 1300 4753

Nazwa firmy:	
Adres do faktury:	
NIP:	
Adres mailowy:	
Zamawiający:	
Imię i nazwisko uczestnika:	
Tel uczestnika:	
Email uczestnika:	

Prosimy o czytelne wypełnienie zamówienia i odesłanie na adres: kjania@ark-skills.com. Przesłanie podpisanego zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń znajdującego się na stronie www.ark-skills.com.

PODPIS