



# Negocjacje sprzedażowe

## Kluczowe zagadnienia merytoryczne:

- Strategie negocjacyjne: negocjacje problemowe, pozycyjne i pakietowe.
- Podstawowe pojęcia w negocjacjach.
- Trójkąt interesów w negocjacjach.
- Przygotowanie do procesów negocjacyjnych – formularz.
- Interesy i stanowiska w negocjacjach – jak budować satysfakcję (obu) stron w procesach negocjacyjnych?
- Kiedy określać interesy? Czy warto je ujawniać? Jak określać interesy drugiej strony?
- Kwestie w negocjacjach – jak o nich rozmawiać.
- Argumentowanie w procesie negocjacji oraz BATNA.
- Zasady ustępowania w negocjacjach – obrona wartości oraz marży.
- Trudne sytuacje i konflikt w procesach negocjacyjnych.
- Triki i taktyki negocjacyjne.
- Mój osobisty styl negocjacyjny – autodiagnoza.

**forma spotkania:** szkolenie stacjonarne, online lub w wersji hybrydowej

**miejsce:** do ustalenia

**czas trwania:** 1 lub 2 dni szkoleniowe lub odpowiednio 2 lub 4 sesje online

**maksymalna liczba uczestników:** 12 osób