

„NEGOCJACJE BIZNESOWE Z ZAGRANICZNYM PARTNEREM HANDLOWYM”

Termin i miejsce szkolenia: 28 czerwca 2018 r. Szczecinek

Zakres szkolenia:

1. Czym się charakteryzują negocjacje międzynarodowe? Zasady negocjacji. Jakie cechy posiada skuteczny negocjator?
2. Jak kultura wpływa na proces negocjacji zagranicznych?
3. Komunikacja międzykulturowa.
4. Bariery w negocjacjach międzynarodowych.
5. Planowanie negocjacji międzykulturowych. Techniki i błędy negocjacyjne.
6. Sporządzenie strategii negocjacji i dobór odpowiednich taktyk w zależności od kultury partnerów, z którymi się negocjuje.
7. Negocjacje w wybranych krajach (m.in. Chiny, Japonia, Indie, Kraje Arabskie, USA, Ameryka Łacińska, kraje europejskie: m.in Niemcy, Skandynawia, Francja, Włochy, Bałkany).
8. Polscy negocjatorzy w opinii innych kultur.
9. Style negocjacji. Jakim jestem negocjatorem? Omówienie wyników uczestników szkolenia.
10. Umowa handlowa jako kluczowy element negocjacji z kontrahentem zagranicznym

Program i metody szkolenia:

Podczas szkolenia uczestnicy przećwiczą podstawowe założenia skutecznych negocjacji „trzeciego wymiaru”. **Nowe sposoby działania zastosują podczas ćwiczeń oraz zaprojektują schematy, jak dalej wykorzystywać je w praktyce w firmie.**

Szkolenie nawiązuje do:

- Koncepcji sprzedaży doradczej.
- Harvardzkiej szkoły prowadzenia negocjacji według Fishera i Ury’ego.
- Harvardzkiej szkoły prowadzenia negocjacji trójwymiarowych według Laxa i Sebeniusa.
- Dwudziestopięcioletnich doświadczeń negocjacyjnych i szkoleniowych prowadzących.

PLAN SZKOLENIA

1. PODSTAWY SUKCESU

Cel: Ukształtowanie nawyku przygotowania się do negocjacji – podstawowego warunku sukcesu. Hasło: „Nie wykonywać właściwie czynności, ale wykonywać właściwe czynności.”

Korzyść: Negocjatorzy będą częściej wykonywali posunięcia najwłaściwsze z punktu widzenia osiągnięcia celów w negocjacjach.

Po ukończeniu tej części szkolenia uczestnicy powinni umieć:

- Przygotować się do negocjacji w sposób ułatwiający osiągnięcie pożądanego rezultatu.
- Zbierać informacje w celu rozpoznawania stanowisk, potrzeb, wartości klientów.

- gra negocjacyjna – wprowadzająca w idee szkolenia
- mój styl prowadzenia negocjacji – podsumowanie gry przez uczestników i samoocena w teście
- definicja i struktura negocjacji – mini-wykład
- negocjacje pierwszego wymiaru – taktyka – mini-wykład
- negocjacje drugiego wymiaru – projekt umowy – mini-wykład
- zasady w negocjacjach mini-wykład i krótka burza mózgów
- cechy efektywnych negocjatorów i błędy, zagrażające osiągnięciu celów– mini-wykład i krótka burza mózgów

2. PRZYGOTOWANIE

Cel: Profesjonalne przygotowanie strategii negocjacji w duchu negocjacji międzynarodowych „trzeciego wymiaru”.

Korzyść: Negocjatorzy będą stosowali sprawdzone narzędzia przygotowania się do negocjacji.

Po ukończeniu tej części szkolenia uczestnicy powinni umieć:

- Przygotować się do negocjacji zgodnie z zasadami negocjacji „trzeciego wymiaru”, w duchu harwardzkiej szkoły negocjacji międzynarodowych.
- Za pomocą „strategii szachowej” przełamywać bariery w negocjacjach.

- negocjacje międzynarodowe trzeciego wymiaru – zasady prowadzenia rozmów w strategii szachowej – mini-wykład
- negocjacje trzeciego wymiaru – warsztaty

3. ELASTYCZNE ZACHOWANIE WERBALNE

Cel: Poszerzenie elastyczności negocjatorów w komunikacji z klientami z różnych kręgów kulturowych.

Korzyść: Negocjatorzy będą przejawiali elastyczne zachowanie werbalne w komunikacji z różnorodnymi klientami.

Po ukończeniu tej części szkolenia uczestnicy powinni umieć:

- Stosować świadomie metodę elastyczności werbalnej, która umożliwi dopasowanie się do negocjatorów z różnych kręgów kulturowych.

- elastyczne zachowanie werbalne. Mini-wykład + ćwiczenia w grupach
Cel: Poznanie techniki elastycznego zachowania werbalnego.
Korzyść: Negocjatorzy będą łatwo rozpoznawali i stosowali zestaw kilkunastu zachowań werbalnych, budujących elastyczność negocjacyjną.
- krótka gra i warsztat negocjacyjny.

4. TRANSFER DO ŚRODOWISKA PRACY.

Cel szkolenia: Zaprojektowanie nowego podejścia w komunikacji z klientami.

Korzyść: Uczestnicy będą stosowali system sprzedaży doradczej, w ramach negocjacji „trzeciego wymiaru”.

Po ukończeniu tej części szkolenia uczestnicy powinni umieć zaprojektować nowe sposoby prowadzenia rozmów z klientami.

- z powrotem do środowiska pracy; planowanie najbliższych negocjacji w pracy
- analiza czynności negocjacyjnych do podjęcia
- budowanie strategii negocjacyjnych w postępowaniu z klientami
- literatura

Cel: Zapoznanie uczestników z najważniejszymi pozycjami z literatury na temat negocjacji. Zachęcenie do przeczytania jeden pozycji rocznie. Zapoznanie ze sposobami rozwoju w negocjacjach, na podstawie wybranych książek.

Korzyść: Negocjatorzy, od których umiejętności zależą warunki negocjowanych umów, będą rozwijali swe umiejętności samodzielnie, co jest zgodne z ideami „organizacji uczącej się” - perspektywicznym nurtem w zarządzaniu zasobami ludzkimi.

5. UMOWA HANDLOWA Z KONTRAHENTEM ZAGRANICZNYM – JAKO KLUCZOWY ELEMENT NEGOCJACJI.

Cel: Zwiększenie wiedzy w zakresie podstawowych elementów międzynarodowej umowy handlowej.

Korzyść: Firmy zdobędą wiedzę w zakresie zasad prawidłowego konstruowania umów z kontrahentami zagranicznymi oraz elementów, które powinny być negocjowane.

Po ukończeniu tej części szkolenia uczestnicy powinni umieć:

- Przygotować się do właściwej negocjacji umów w zakresie jej istotnych elementów, które mogą w późniejszym okresie wpływać na realizację zobowiązań poszczególnych stron.

Szczegółowy program szkolenia przygotowany zostanie na postawie analizy potrzeb szkoleniowych, przeprowadzonej wśród uczestników.

Harmonogram szkolenia:

8:00 - 8:30	rejestracja uczestników
8:30 - 10:00	I blok tematyczny
10:00 - 10:15	przerwa
10:15 - 11:45	II blok tematyczny
11:45 - 12:00	przerwa
12:00 - 13:30	III blok tematyczny
13:30 - 14:15	przerwa na obiad
14:15 - 15:45	IV blok tematyczny
15:45 - 16:00	zakończenie szkolenia

Szkolenie poprowadzą m.in.: dr Jan Przewoźnik, Łukasz Żak, Beata Witkowska.

Organizator: Centrum Obsługi Inwestorów I Eksporterów
Urząd Marszałkowski Województwa Zachodniopomorskiego

Dodatkowe informacje: tel.: 22 830 13 40; tel. kom.: 609 124 124
e-mail: szkolenia@efszkolenia.pl