

## Kompleksowe negocjacje VBA

### Szkolenie otwarte



*Change Behaviour. Change Results.™*

# VBA Complex Negotiation



## Szkolenie otwarte Huthwaite International

**Kompleksowe Negocjacje VBA** to zaawansowany trening umiejętności komunikacyjnych stworzony na potrzeby negocjacji prowadzonych podczas sprzedaży wysokowartościowych, skomplikowanych rozwiązań wymagających budowania bliskiej, długofalowej relacji o charakterze doradczym.

Jest to trzydniowe, intensywne szkolenie z zakresu przygotowania, strategicznego planowania i prowadzenia kompleksowych negocjacji kontraktów w relacjach B2B w taki sposób, aby osiągnąć maksymalnie korzystny wynik, zachowując jednocześnie efekt win-win. Celem szkolenia jest wzmocnienie profilu komunikacyjnego skutecznego w negocjacjach typu business to business.

Szkolenie bazuje na **Modelu Efektywnego Negocjatora** – efekcie największych na świecie badań nad skutecznymi zachowaniami w rzeczywistych negocjacjach biznesowych, a także **modelu analizy zachowań VBA** oraz modelu skutecznej perswazji Push / Pull z wykorzystaniem 18 kategorii zachowań werbalnych. Jest zbiorem tych zachowań, które – jak pokazały badania – maksymalizują prawdopodobieństwo uzyskania założonych celów negocjacyjnych, umocnienia relacji z klientem i osiągnięcia efektu Win-Win.

Model Efektywnego Negocjatora VBA jest w pełni spójny i komplementarny z modelem sprzedaży SPIN® i stanowi naturalną ścieżkę rozwoju kompetencji sprzedażowych handlowców, którzy poznali i wdrożyli model SPIN® w swojej pracy.

## Jak pracujemy?

Szkolenie ma charakter warsztatowy. Podczas szkolenia VBA Kompleksowe Negocjacje Win-Win kładziemy nacisk na rozwój rzeczywistych umiejętności negocjacyjnych. Przeprowadzane są sesje symulowanych negocjacji, które odbywają się w grupach czteroosobowych, po dwie pary po każdej stronie.

Przed każdą sesją grupy przygotowują się do negocjacji, korzystając ze specjalnie przygotowanych do tego narzędzi. Podczas trwania negocjacji każda grupa jest obserwowana przez trenera.

Po negocjacjach następuje szczegółowy przegląd i formułowanie informacji zwrotnej dla każdej z par negocjatorów. Ponadto każdy z uczestników otrzymuje indywidualny feedback sporządzony w oparciu o narzędzie Analiza Zachowań, które trenerzy wykorzystują podczas obserwacji. Analiza taka sporządzana jest podczas szkolenia dwukrotnie, zatem każdy uczestnik dwukrotnie podczas szkolenia otrzymuje swój zaktualizowany, indywidualny behawioralny profil negocjacyjny.

# VBA Complex Negotiation

## Zarys programu:

- **Kiedy negocjować a kiedy sprzedawać ?**

Narzędzie Cykl zakupu<sup>®</sup> pozwala zrozumieć psychologiczne uwarunkowania procesu decyzyjnego w sprzedaży dużych i skomplikowanych rozwiązań.
- **Efektywny negocjator – kto to taki?**
  - rola przygotowania
  - planowanie siły
  - znaczenie efektu *Win-Win*
- **Przygotowania do negocjacji:**
  - ustalenie celu obu stron
  - analiza alternatywnych scenariuszy i ich wpływu na sytuację
  - ustalenie kwestii podlegających negocjacom i priorytetów obu stron
  - ustalenie limitów negocjacyjnych
  - ocena kosztów ustępstw
- **Planowanie negocjacji:**
  - planowanie wspólnych płaszczyzn
  - planowanie opcji – co można wymienić na co?
  - określenie dźwigni negocjacyjnych – jak wykorzystać to, na czym im najbardziej zależy?
  - problemy związane z długim vs. krótkim horyzontem czasowym
- **Negocjacje – ćwiczenia negocjacyjne w grupach**
- **Omówienie wyników negocjacji**
  - ...w parach i w grupach negocjacyjnych, omówienie plenarne i porównanie wyników.
  - Feedback: indywidualny profil zachowań, planowanie celów behawioralnych
- **Jakich zachowań używają najlepsi? Model Efektywnego Negocjatora VBA.**
- **Prezentacja indywidualnych profili zachowań zaobserwowanych podczas negocjacji**
  - projektowanie indywidualnych celów behawioralnych,
- **Strategia ustępstw jak najtaniej zapewnić sobie satysfakcję drugiej strony?**
- **Co ich najłatwiej przekona? planowanie perswazji**
- **Radzenie sobie z brudnymi trickami:**
  - najczęstsze sytuacje typu Win-Lose
  - jak sobie z nimi radzić?
- **Kompleksowa ocena umiejętności uczestników (grupowa i indywidualna)**
- **Action Plan**



# VBA Complex Negotiation

## Dla kogo?

Szkolenie dedykowane jest doświadczonym sprzedawcom prowadzącym złożone negocjacje:

- gdzie przedmiotem negocjacji są wieloaspektowe, zaawansowane produkty lub kontrakty o wysokiej wartości,
- gdzie negocjowanych jest wiele powiązanych ze sobą parametrów, trudnych do uchwycenia dla osób nieprzygotowanych,
- gdy negocjacje prowadzone są w trakcie kolejnych spotkań,
- gdzie decyzja jest poważna lub związana z pewnym ryzykiem dla jednej lub obu stron,
- gdzie pracownicy inwestują wiele wysiłku i czasu w spotkania z klientem i przygotowanie się do spotkań,
- gdzie wynik jest na tyle ważny, że negocjatorzy będą chcieli poświęcić czas na przygotowanie się do negocjacji.

## Cele szkolenia

- osiągnięcie najlepszego możliwego wyniku, przy zachowaniu zadowolenia obu stron i podtrzymaniu długofalowej relacji,
- kreatywne, synergiczne porozumienie oparte na wzajemnym szacunku,
- większe prawdopodobieństwo wdrożenia ustaleń,
- jasno sformułowane warunki transakcji i mniej problemów w trakcie jej realizacji,
- maksymalizacja siły, obniżenie lęku przed zagrożeniami, realistyczne decyzje.

## Wymagania wstępne

Uczestnikami mogą być wszystkie osoby zaangażowane w prowadzenie złożonych negocjacji, **zarówno po stronie sprzedaży, jak i zakupu**. Jest to program odpowiedni nawet dla bardzo doświadczonych negocjatorów. Jego uczestnikami bywają wysocy stopniem menedżerowie. Jedynym wymogiem jest prowadzenie lub uczestniczenie w tego rodzaju negocjacjach.

## Czas trwania i wielkość grupy

Szkolenie realizowane jest w dwóch opcjach: e-learning + 2 dni szkolenia, lub 3 dni w sali szkoleniowej. Maksymalna liczba uczestników w grupie: 12 osób. W wersji dla 12 osób program jest prowadzony przez trzech konsultantów Huthwaite Polska.

## Cena szkolenia

Udział w szkoleniu VBA Kompleksowe Negocjacje Win-Win kosztuje **3 499 zł netto** od osoby. Cena zawiera komplet materiałów szkoleniowych, wsparcie doświadczonego trenera Huthwaite Polska, indywidualne behawioralne profile negocjacyjne, międzynarodowy certyfikat Huthwaite International, poczęstunek oraz obiady podczas szkolenia.



# VBA Complex Negotiation



## Terminy i dodatkowe informacje

Jeśli chcieliby Państwo uzyskać dodatkowe informacje dotyczące zakresu szkolenia, najbliższych terminów i lokalizacji, a także wszelkie inne informacje dotyczące naszej oferty, zapraszamy do kontaktu oraz odwiedzenia naszej strony internetowej [www.move4ward.pl](http://www.move4ward.pl)

### Rafał Szlachcikowski

Partner Zarządzający  
Move4ward Training and Development

Mobile: +48 609 511 775

Mail: [rszlachcikowski@move4ward.pl](mailto:rszlachcikowski@move4ward.pl)

Web: <http://www.move4ward.pl/>



Change Behaviour. Change results.™



**Change Behaviour. Change Results.™**