

Konferencje szkoleniowe i szkolenia

TECHNIKI NEGOCJACJI I RELACJI HANDLOWYCH

Bezpłatne dla członków PIM

Termin: 11-12 kwietnia 2019 r.

Miejsce: Białystok, Hotel Esperanto,
ul. Legionowa 10



CELE SZKOLENIA:

Podczas szkolenia uczestnicy:

- pogłębią wiedzę na temat współczesnych relacji handlowych między producentami i handlem
- zdobędą umiejętności dotyczące wywierania wpływu psychologicznego i reakcji obronnych
- utrwalą kompetencje w zakresie technik efektywnych negocjacji
- podniosą poziom biznesowej pewności siebie umożliwiającą prowadzenie negocjacji na poziomie partnerskim
- utrwalą wiedzę na temat matematyki promocyjnej – wyliczania rabatów, refundacji i % wykonania targetu

METODY SZKOLENIOWE:

- Krótkie interaktywne prezentacje trenera
- Dyskusja w formie burzy mózgów
- Analiza studium przypadku
- Ćwiczenia indywidualne i grupowe
- Gra symulacyjna i odgrywanie ról



PROGRAM SZKOLENIA

- 1. Najważniejsze cechy, umiejętności i kompetencje handlowców**
 - Najczęstsze błędy popełniane przez handlowców
 - Cechy osobowościowe – sprzyjające i barierowe, właściwa autoprezentacja i mowa ciała
 - Umiejętności i kompetencje handlowców – wiedzieć i umieć zastosować
- 2. Psychologiczne podłoże relacji handlowych i negocjacji**
 - Autoprezentacja i relacje personalne – wpływ na przebieg rozwój handlowych
 - Słowa a realia – jak znaleźć optymalny związek między światem werbalnym i realnym
 - Metody wywierania wpływu psychologicznego – działanie i formy obrony
- 3. Skuteczna komunikacja interpersonalna**
 - Komunikaty kreatywne a inwazyjne
 - Mowa ciała i metody wykrywania fałszu i kłamstwa
 - Przykazania skutecznej komunikacji
- 4. Metody manipulacji w relacjach handlowych i formy obrony**
 - Podłoże i metody manipulacji psychologicznej podczas relacji handlowych
 - Sposoby identyfikacji manipulacji– reakcja szybka i odroczone
 - Obrona przed ekspansją werbalną i inwazyjnym sposobem prowadzenia rozmowy
- 5. Skuteczne techniki negocjacyjne – stosowanie i efektywna obrona**
 - Przygotowanie do negocjacji i Metoda BATNA – jako formy określenie partnerskich relacji handlowych
 - Techniki negocjacyjne z ich dostosowaniem do specyfiki partnera handlowego
 - Skuteczne negocjowanie cen i twardych warunków współpracy
- 6. Matematyka handlowa – metody wyliczania najważniejszych wskaźników**
 - Wyliczenie rabatów i innych wskaźników promocyjnych
 - Gratisy promocyjne – sampling a nie rozdawnictwo
 - Metody identyfikacji znaczenia klienta dla przedsiębiorstwa

DATY SZKOLENIA: 11-12.04.2019

GODZINY SZKOLENIA: 11.04.2019 (czwartek): 9.00- 16.30

12.04.2019 (piątek): 8.30- 15.00

TRENER PROWADZĄCY: Andrzej Kondej - doktor nauk ekonomicznych, wykładowca na Wydziale Ekonomii i Zarządzania przy Uniwersytecie w Białymstoku. Specjalizuje się w zakresie marketingu, organizacji sprzedaży i zarządzania handlem.

ZAPRASZAMY DO REJESTRACJI!

