

Tytuł: „Negocjacje w biznesie”

Miejsce: 38-300 Gorlice, ul. Biecka 3 - sala posiedzeń Starostwa Powiatowego

Termin: 27-28 września 2012 r. (2-dniowe, w godz. 9.00-16.00)

Cena: **bezpłatne** - w ramach projektu „Lokalne inicjatywy na rzecz rozwoju regionalnego powiatu gorlickiego i nowosądeckiego” współfinansowanego przez Szwajcarię w ramach szwajcarskiego programu współpracy z nowymi krajami członkowskimi Unii Europejskiej.

Dla kogo: właściciele, kadra zarządzająca i kierownicza oraz pracownicy mikro, małych i średnich firm, zarejestrowanych (posiadających siedzibę) lub posiadających strukturę organizacyjną (jednostkę, oddział, filię, przedstawicielstwo) na terenie powiatu gorlickiego lub nowosądeckiego.

Organizator: Małopolska Agencja Rozwoju regionalnego S.A., Lokalne Biuro Projektu w Nowym Sączu przy ul. Kościuszki 9 (biuro czynne: pn – pt, godz. 8.00-16.00).

Zapisy na szkolenie: rejestracja on-line na www.marr.pl/swiss w zakładce **szkolenia**

Cel szkolenia: przekazanie uczestnikom podstawowej wiedzy z zakresu technik i sposobów prowadzenia negocjacji oraz ich przygotowywania oraz wskazanie jak można wykorzystać tę wiedzę w swoich działaniach zawodowych.

Program szkolenia:

Dzień I	
9:00 - 10:30	ABC negocjacji <ol style="list-style-type: none">1. Istota negocjacji2. Pojęcie negocjacji3. Predyspozycje i kompetencje negocjatora4. Rodzaje negocjacji5. P odstawowe zasady negocjacji Przykładowe ćwiczenia praktyczne – rozwiązywanie testów i ich analiza, sesja plakatowa
10:30 – 10:45	Przerwa
10:45 – 12:15	Świadoma komunikacja w negocjacjach <ol style="list-style-type: none">1. Proces komunikacji2. Komunikacja werbalna i niewerbalna3. Bariery komunikacji4. Asertywność i sposoby ustępowania Przykładowe ćwiczenia praktyczne – gry dydaktyczne, symulacje, opracowywanie krótkich własnych autoprezentacji

12:15 – 12:45	przerwa
12:45 – 14:15	<p>Świadoma komunikacja w negocjacjach c.d.</p> <p>5. Prezentacja i autoprezentacja</p> <p>Proces negocjacji kluczem do skutecznej sprzedaży</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Profesjonalny cykl sprzedaży 2. Etapy procesu sprzedaży 3. Prezentacja oferty 4. Warunki skutecznej informacji <p>Przykładowe ćwiczenia praktyczne - ćwiczenia w prezentowaniu oferty i prowadzeniu rozmowy sprzedażowej, opracowywanie bazy pytań, symulacja różnych metod uchylania zastrzeżeń.</p>
14:15 – 14:30	przerwa
14:30 – 16:00	<p>Proces negocjacji kluczem do skutecznej sprzedaży c.d.</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Dostosowanie procesu negocjacji handlowych do osobowości partnera 2. Rola i rodzaje pytań 3. Aktywne słuchanie
Dzień II	
9:00 - 10:30	<p>Proces negocjacji kluczem do skutecznej sprzedaży c.d.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Kategorie zastrzeżeń klienta 5. Metody uchylania zastrzeżeń 6. Techniki zamknięcia negocjacji handlowych
10:30 - 10:45	Przerwa
10:45 – 12:15	<p>Przebieg negocjacji</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. Proces przygotowania negocjacji 2. Fazy negocjacji 3. Style negocjacji
12:15 – 12:45	przerwa
12:45 – 14:15	<p>Przebieg negocjacji c.d.</p> <ol style="list-style-type: none"> 4. Taktyki negocjacyjne 5. Praktyczne stosowanie technik negocjacyjnych <p>Przykładowe ćwiczenia praktyczne – przeprowadzenie gry dydaktycznej „Giganci negocjacji”, prowadzenie symulowanych negocjacji w różnych technikach.</p>
14:15 – 14:30	przerwa

14:30 – 16:00	Sytuacje trudne w negocjacjach <ol style="list-style-type: none">1. Błędy negocjacyjne2. Emocje w procesie negocjacji3. Podstępne taktyki negocjacyjne Przykładowe ćwiczenia praktyczne – studium przypadku, analiza sytuacji stresujących.
---------------	--

W ramach szkolenia MARR S.A. zapewnia materiały szkoleniowe, zaświadczenia o ukończeniu szkolenia, zaświadczenia o uzyskanej pomocy *de minimis* oraz catering.

TRENER: Dorota Koptiew

Posiada 16-letnie doświadczenie prowadzenia szkoleń w zakresie, m.in. zarządzania firmą, marketingu, kadr i płac, tworzenia biznes planów, sprzedaży, negocjacji. Posiada wykształcenie ekonomiczne (mgr ekonomii AE w Krakowie). Od 2006 roku prowadzi własną firmę edukacyjno-doradczą. Ponadto od 1996 roku współpracuje z Tarnowską Agencją Rozwoju Regionalnego S.A., jako trener-wykładowca Tarnowskiej Szkoły Biznesu, Wszechnicy Edukacyjnej, a od 2000 roku jest wykładowcą Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnowie. Współautorka książki „ABC Przedsiębiorcy – od pomysłu do biznesu” (Tarnów – 2002). Doradca w zakresie opracowywania biznes planu, rozwoju biznesu i rozpoczynania działalności gospodarczej. Trener Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

TRENER: Maria Wantuch

Posiada 18-letnie doświadczenie prowadzenia szkoleń w zakresie, m.in. zarządzania firmą, marketingu, kadr i płac, tworzenia biznes planów, sprzedaży, negocjacji. Posiada wykształcenie ekonomiczne (mgr ekonomii AE w Krakowie). Od 2006 roku prowadzi własną firmę edukacyjno-doradczą. Ponadto od 1996 roku współpracuje z Tarnowską Agencją Rozwoju Regionalnego S.A., jako trener-wykładowca Tarnowskiej Szkoły Biznesu, Wszechnicy Edukacyjnej, a od 2001 roku jest starszym asystentem Państwowej Wyższej Szkoły Zawodowej w Tarnowie. Współautorka książki „ABC Przedsiębiorcy – od pomysłu do biznesu” (Tarnów – 2002). Doradca w zakresie opracowywania biznes planu, rozwoju biznesu i rozpoczynania działalności gospodarczej. Trener Krajowego Systemu Usług dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw.

Liczba miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń!

Pytania? Tel. 18 262 12 76

Zapisz się już dziś www.marr.pl/swiss