

## PROGRAM SZKOLENIA

<b>Organizator szkolenia</b>	<b>Białostocka Fundacja Kształcenia Kadr</b>
<b>Tytuł szkolenia</b>	<b>Negocjacje handlowe</b>
<b>Trener</b>	<b>Zbigniew Rećko</b>
<b><u>I DZIEŃ</u></b>	
9.00 – 10.30	<b>Zapoznanie z uczestnikami i wprowadzenie</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oczekiwanie względem szkolenia</li> <li>• Ćwiczenia integrujące</li> </ul>
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	<b>Przygotowanie do negocjacji</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Natura negocjacji</li> <li>• Budowanie pozycji przetargowej</li> <li>• Etapy procesu negocjacyjnego</li> </ul>
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa
12.30 – 14.00	<b>Negocjacje właściwe</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Wybór strategii negocjacyjnej</li> <li>• Negocjacje integracyjne</li> </ul>
14.00 – 14.30	Obiad
14.30 – 16.00	<b>Negocjacje właściwe</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Określenie celu negocjacyjnego</li> <li>• Rozpoznanie drugiej strony</li> <li>• Definiowanie problemu negocjacyjnego</li> <li>• Wpływanie na punkt oporu drugiej strony</li> </ul>
<b><u>II DZIEŃ</u></b>	
9.00 – 10.30	<b>Negocjacje cenowe</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Negocjacje pozycyjne</li> <li>• Rozpoznawanie i obrona przed manipulacją</li> <li>• Techniki neutralizacji presji na obniżenie cen</li> <li>• Techniki odpierania zarzutów</li> </ul>
10.30 – 10.45	Przerwa kawowa
10.45 – 12.15	<b>Metody prezentacji ceny</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Metoda „kanapki” - konstrukcja</li> <li>• Metoda oszczędnościowa</li> <li>• Metoda porównywania</li> <li>• Metoda kompaktowa</li> <li>• Metoda inwestycyjna</li> <li>• Metoda bilansowa</li> </ul>
12.15 – 12.30	Przerwa kawowa



12.30 – 14.00	<b>Wywierania wpływu</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Zasady wywierania wpływu</li><li>• Techniki wpływania na decyzje</li></ul>
14.00 – 14.45	Obiad
14.45 – 15.45	<b>Podsumowanie wyników negocjacji</b> <ul style="list-style-type: none"><li>• Czynniki jakościowe wpływające na ocenę wyników</li></ul>
15.45 – 16.15	<b>Podsumowanie szkolenia i informacje zwrotne.</b>