

Szkolenie: Udane negocjacje – teoria i praktyka**Organizator:** MKG Consulting**Opracowanie i realizacja programu szkoleniowego:**

Monika Klimontowicz

Czas trwania:

1 dzień szkoleniowy (1x8 godz.)

Metodologia:

Warsztat podczas, którego zostaną zastosowane metody podające (dyskusja i wykład interaktywny, przykłady z praktyki), metody praktyczne (ćwiczenia indywidualne i grupowe).

Uczestnicy:

Wszyscy pracownicy, którzy w ramach swoich obowiązków prowadzą rozmowy negocjacyjne, a w szczególności pracownicy działów sprzedaży i zakupów.

Cele szkolenia:

Poszerzanie wiedzy na temat procesu negocjacyjnego oraz rozwijanie praktycznych umiejętności w zakresie prowadzenia rozmów negocjacyjnych. Uczestnicy warsztatu poznają reguły udanych negocjacji oraz przydatne techniki negocjacyjne. Nabędą umiejętność przygotowania się do procesu negocjacyjnego, w tym tworzenia strategii negocjacyjnej.

Efekty szkolenia:

Po zakończeniu szkolenia uczestnik będzie:

- potrafił przygotować się do rozmów negocjacyjnych
- miał świadomość zasad, jakimi powinien kierować się dobry negocjator
- posiadał wiedzę i umiejętności w zakresie różnych stylów negocjowania
- znał przydatne techniki stosowane podczas negocjacji
- wiedział, jakie błędy można zrobić w procesie negocjacji i unikał ich
- tworzył z powodzeniem strategię negocjacyjną
- potrafił radzić sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych

Program szkolenia:**Podstawowe zasady negocjacji**

- przygotowanie – podstawowy warunek powodzenia
- budowanie zaufania podczas negocjacji
- techniki diagnozy interesów, potrzeb i motywacji partnerów
- poszukiwanie różnych interesów możliwych do zaspokojenia poprzez negocjacje

Dobry negocjator

- cechy charakteru dobrego negocjatora
- predyspozycje do bycia dobrym negocjatorem
- zasady, którymi kieruje się dobry negocjator

Style negocjowania

- style negocjowania: twardy, miękki, rzeczowy
- typy negocjatorów
- WIN-WIN – negocjacje nastawione na wygraną obu stron

Proces negocjacji

- struktura negocjacji
- strategię negocjacyjne
- rozwiązywanie sytuacji trudnych w różnych fazach negocjacji
- chwyt i manipulacje w negocjacjach
- błędy w negocjacjach

Prowadząca:

Monika Klimontowicz - marketingowiec, praktyk z wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu zespołami pracowniczymi (m.in. działem marketingu). Ma dziesięcioletnie doświadczenie trenerskie. Praktyczne doświadczenie marketingowe wykorzystuje w prowadzeniu warsztatów szkoleniowych. W obszarze jej zainteresowań znajdują się czynniki przewagi konkurencyjnej, w tym jakościowa obsługa klienta, wizerunek, nowoczesny marketing i sprzedaż, itp. Jej szkolenia mają charakter interaktywny i nastawione są na poszukiwanie rozwiązań rzeczywistych problemów uczestników. Od 1995 r. związana z marketingiem i sprzedażą. Pierwsze doświadczenia zdobywała jako pracownik, a później zastępca dyrektora agencji reklamowej. Przez ponad 6 lat zajmowała stanowisko dyrektora biura marketingu w Górnośląskim Banku Gospodarczym, będąc odpowiedzialną za działania marketingowe, wizerunkowe, sprzedaż produktów bankowych i pozafinansowe motywowanie pracowników oddziałów banku. Jest współtwórcą strategii marketingowej i wizerunkowej Górnośląskiego Banku Gospodarczego (obecnie Getin Bank) oraz autorką wielu strategii i programów działań marketingowych. Tworzyła także systemy szkoleń i doskonalenia pracowników oraz obsługi klienta w GBG. Od 2001 r. do 2010 r. była współwłaścicielem DMD Centrum Szkoleniowego, gdzie poza zarządzaniem firmą i grupą trenerów, prowadziła wybrane warsztaty szkoleniowe. Obecnie jest niezależnym trenerem i doradcą, a także wykładowcą Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach, Wyższej Szkoły Bankowości i Finansów w Katowicach i Wyższej Szkoły Europejskiej im. J. Tishnera w Krakowie.