

# Vidi

Centrum Rozwoju Kadr  
szkolimy od 2001 roku



## Profesjonalne negocjacje i obrona ceny

**Aktywne warsztaty szkoleniowe**



[www.superszkolenia.pl](http://www.superszkolenia.pl)



## CHCESZ, BY TWOJE ROZMOWY Z PARTNERAMI BIZNESOWYMI PRZYNIOSŁY OCZEKIWANY ZYSK?

### CHCESZ POZNAĆ SPRAWDZONE TECHNIKI NEGOCJACJI I SKUTECZNIE JE WYKORZYSTAĆ?

Kluczową korzyścią dla uczestników będzie przede wszystkim zwiększenie skuteczności negocjacji i obrony ceny i zamykanie transakcje z zadowalającym efektem.

Trening pozwala poznać nowe techniki negocjacyjne, zwiększając skuteczność menadżerów i handlowców oraz pracowników działu zakupów.

Warsztaty ukazują i trenują w aktywny sposób techniki negocjacyjne, pokazując jak efektywnie bronić cenę i finalizować transakcje.

**PROFESJONALNE NEGOCJACJI I OBRONY CENY** to szkolenie, dzięki któremu opanujesz praktyczne techniki negocjacji i obrony ceny, konkretnych odpowiedzi, dzięki którym możliwe będzie osiągnięcie korzystnego rezultatu negocjacyjnego.

### KORZYŚCI:

- zwiększenie skuteczności negocjacji i obrony ceny
- diagnoza własnego stylu negocjacyjnego
- rozwinięcie umiejętności efektywnego przygotowania się do negocjacji
- udoskonalenie umiejętności rozpoznawania interesów partnera negocjacji
- poznanie technik otwarcia i zamknięcia negocjacji
- poznanie metod obrony przed manipulacjami
- nabycie umiejętności przekonywania i perswazji
- efektywna prezentacja oferty (współpracy)
- argumentacja „za”, pokonywanie obiekcji
- rozszerzenie wiedzy na temat technik uzyskiwania ustępstw





## Twoi handlowcy dowiedzą się jak:



zastosować techniki otwarcia i zamknięcia negocjacji



zwiększyć rentowność sprzedaży



odpowiadać na zastrzeżenia cenowe klientów



stosować efektywne triki negocjacyjne, aby odnosić większe

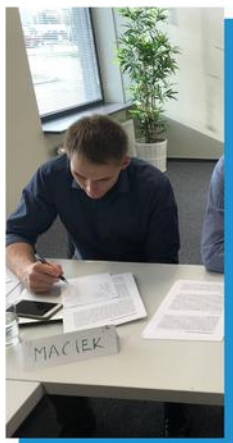


sukcesy w rozmowach z klientami

“

Ciekawe warsztaty, na pewno wykorzystam wiedzę, którą zdobyłam. **Ważna była dla mnie praktyka podczas szkolenia**, a nie wiedza teoretyczna.

KAROLINA RYBA



## OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ

“

Szkolenia bardzo przydatne, szczególnie dla osoby początkującej na ten temat. Wyczerpujące odpowiedzi ze strony prowadzącego.

ALEKSANDRA  
WISIŃSKA - PENAR



“

Szkolenie zostały przeprowadzone w **perfekcyjny sposób**. Duża wymiana informacji i dużo praktycznych przykładów. **WYKORZYSTAM TO!**

BARTOSZ LESZCZYŃSKI



“

Merytoryczne, konkretne, ciekawe. Przykłady podawane z życia.

MARCIN FICEK



“

Szkolenia ciekawie oraz profesjonalnie poprowadzone, trener ma bardzo szeroką wiedzę merytoryczną.

BARBARA DEMBIŃSKA



## LICZBY VIDI CENTRUM ROZWOJU KADR

19

LAT  
DOŚWIADCZENIA W  
ORGANIZACJI  
SZKOLEŃ



20 795

ZADOWOLONYCH  
KLIENTÓW



39 980

GODZIN  
SZKOLENIOWYCH I  
PRACY Z NASZYMI  
KLIENTAMI

## Program warsztatów szkoleniowych:

### Negocjacje, jako sposób osiągnięcia porozumienia w biznesie.

Czym są negocjacje – wprowadzenie.

Podstawowe zasady i reguły negocjacji.

Jak prowadzić negocjacje nastawione na współpracę.

### Jakim jestem negocjatorem?

Jak negocjuję – charakterystyka stylów negocjacji.

Kluczowe cechy skutecznego negocjatora.

Dylematy negocjatora.

### Przygotowanie do negocjacji i budowanie silnej pozycji.

Cel, strategia, taktyka - określenie oczekiwanego rezultatu dla każdej ze stron.

Przygotowanie najlepszej alternatywy jako zabezpieczenie interesów.

Analiza kluczowych parametrów negocjacyjnych.

Poznaj swojego partnera – analiza przeciwnika.

### Identyfikacja prawdziwych interesów rozmówcy.

Interes a stanowisko – czego oczekuje rozmówca.

Pytania pozwalające odkryć prawdziwe interesy rozmówcy.

Aktywne słuchanie w służbie przekonywania do swojego stanowiska.

### Komunikacja w negocjacjach.

Proces komunikacji a negocjacje.

Wpływ komunikacji werbalnej i niewerbalnej na efektywność prowadzonych rozmów.

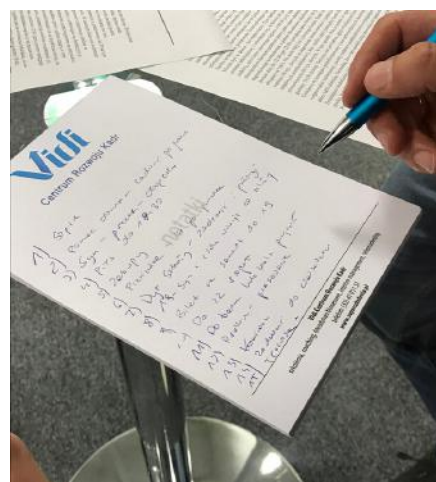
### Asertywność w negocjacjach.

Przegląd i aktywny trening wybranych technik negocjacyjnych.

Skuteczne techniki otwarcia negocjacji.

Przegląd technik prowadzenia „gry środkowej”.

Techniki finalizacji – jak wygrać każde negocjacje.



Przed szkoleniem każdy z uczestników ma możliwość wypełnienia ankiety lub @ można zgłaszać zagadnienia, które chcą Państwo poruszyć z danego zakresu.

## Program warsztatów szkoleniowych cd.

### Perswazja w negocjacjach.

Manipulacja a wywieranie wpływu – rola etyki w procesie negocjacji.

Podstawowe reguły wywierania wpływu - praktyczne narzędzia przekonywania.

Metody radzenia sobie z obiekcjami.



### Cena - jeden z trudniejszych tematów rozmowy z klientem.

Co nas wyróżnia na rynku - radzenie sobie z konkurencją.

Kiedy i jak zaprezentować cenę?

Najczęstsze gry i wymówki klienta, stosowane podczas rozmów o cenie.

Zachowania stron i strategie prowadzenia negocjacji cenowych.



### Rozwiązywanie trudnych sytuacji negocjacyjnych i techniki obrony ceny.

Przygotowanie do negocjacji i wybór adekwatnych narzędzi.

Jak ustępować i jak przekonywać?

Odmowa klienta i radzenie sobie z patem negocjacyjnym.

**Krok po kroku pokazujemy, jak przygotować się do rozmów z klientami, jak radzić sobie z obiekcjami, jak przedstawiać ofertę, jak budować relacje, jak inicjować kontakt z klientem.**



Jako **bonus do szkolenia uczestnicy otrzymają wartościowe materiały**, które pozwolą skutecznie i systematycznie zwiększać bazę wartościowych i płacących klientów:

- **E-book " ZA DROGO - jak radzić sobie z obiekcją klienta"**, pokażemy praktyczne przykłady i wskazówki działania (wartość 97 zł)
- Szablon: **Etapy skutecznej rozmowy handlowej** (wartość 97 zł)
- Szablon, który pozwoli ci określić twojego idealnego klienta (wartość 97 zł)
- **KursoBOOK "Jak radzić sobie ze stresem?"** (wartość 197 zł)

**Łączna wartość bonusów: 488 zł**

## JAK AKTYWIZUJEMY UCZESTNIKÓW?



Największą wagę przywiązujemy do skuteczności prowadzonych działań, dlatego szkolenia oparte są o ćwiczenia i aktywny udział uczestników.

**Warsztaty szkoleniowe VIDİ to praktyczne szkolenia z określonego tematu, szkolenia które dają rozwiązania i narzędzia do pracy. PROWADZONE PRZEZ PRAKTYKÓW BIZNESU.**

W czasie szkoleń Uczestnicy mają możliwość wypracowania nowych metod i narzędzi pracy. Aktywny udział w ćwiczeniach pozwala na zbudowanie nowego warsztatu pracy.

**SZKOLENIA PROWADZONE VIDİ CENTRUM ROZWOJU KADR SĄ SZKOLENIAMI NARZĘDZIOWYMI.** Oznacza to, że uczestnicy dostają do ręki gotowe narzędzia pracy, które mogą wykorzystać już następnego dnia. Warsztat szkoleniowy to 20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia 80 % czasu szkolenia - ćwiczenia indywidualne i zespołowe, case studies - dynamiczne, wypełnione przykładami, symulacjami i praktyką.



odgrywanie rol



ćwiczenia indywidualne



aktywizujący wykład



ćwiczenia zespołowe



feedback



gry sytuacyjne



autoprezentacja



burza mózgów

**Szkolenie to praktyczny warsztat szkoleniowy.** Zgodnie z metodologią VIDİ warsztaty zostaną skonstruowane według następujących proporcji:

20 % czasu szkolenia - teoria (inspiracja) poparta przykładami z życia

80 % czasu szkolenia - **ćwiczenia indywidualne i zespołowe, gry sytuacyjne, autoprezentacja i odgrywanie ról.**

**Praca w małych grupach warsztatowych pozwala na zastosowanie metod coachingowych oraz gwarantuje intensywną, warsztatową formę prowadzenia szkolenia. Dostaniesz wsparcie i nową energię do pracy dzięki motywacji.**

Jesteśmy certyfikowaną firmą szkoleniową



## Wybrani klienci VIDI Centrum Rozwoju Kadr





## ASPEKTY ORGANIZACYJNE:



### Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (16 godzin szkoleniowych)  
dzień I: od 9.00 do 16.30  
dzień II: od 9.00 do 16.30



### Terminy:

- 18-19 czerwca Warszawa
- 29-30 września Kraków



Koszt szkolenia: 1990 zł netto/os. + 23% VAT

## Twoje możliwości rabatu:



II, III i IV osoba z firmy na ten sam termin: **1790 zł netto/os. + 23% VAT**  
**V osoba - gratis**

**Zapisz się na nasz newsletter - otrzymasz rabat na szkolenia:**  
**300 zł na szkolenie dwudniowe - tutaj: [vidi.superszkolenia.pl](http://vidi.superszkolenia.pl)** - po zapisaniu się Twoja cena to: **1690 zł netto/os. + 23% VAT**



### Cena zawiera:

- konsultacje z ekspertem VIDİ po szkoleniu (e-mail oraz telefonicznie) – bezterminowo,
- materiały szkoleniowe, karty pracy,
- **e-booka poszkoleniowego,**
- **certyfikat ukończenia szkolenia,**
- 4x przerwa kawowa, 2x obiad,
- pomoc i doradztwo po szkoleniu.

**Zamówienia dodatkowe: nocleg, parking.**



# KARTA ZGŁOSZENIA

Szkolenie.....  
Termin.....  
Miejscowość.....

## DANE DO FAKTURY:

NAZWA FIRMY.....  
ADRES FIRMY.....  
TELEFON.....  
E-MAIL.....  
NIP.....

## UCZESTNICY:

*Niniejszym zgłaszam uczestnictwo następujących osób w szkoleniu  
(proszę podać imię i nazwisko oraz stanowisko):*

1..... tel.....  
2..... tel.....  
3..... tel.....  
4..... tel.....

## Oświadczam, iż należność za szkolenie w wysokości:

LICZBA UCZESTNIKÓW	CENA JEDNOSTKOWA NETTO/ OS.	CENA JEDNOSTKOWA BRUTTO/ OS.	SUMA BRUTTO (liczba uczestników x cena brutto)

zapłąć na konto VIDİ Centrum Rozwoju Kadr **ING Bank Śląski S.A. numer 52 1050 1605 1000 0097 2444 1143** na podstawie otrzymanej faktury pro forma.

Oświadczamy, iż jesteśmy płatnikiem VAT\*; nasz numer NIP.....  
Upoważniamy VIDİ Centrum Rozwoju Kadr do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

- Przesłanie karty zgłoszenia lub wypełnienie formularza online czy też zgłoszenie e-mail jest równoznaczne z dokonaniem zakupu szkolenia i akceptacją regulaminu >>> **REGULAMIN** i jest umową między zgłaszającym a VIDİ Centrum Rozwoju Kadr.
- Zgoda na otrzymywanie faktur w formie elektronicznej. Prosimy o wpisanie adresu e-mail na jaki ma być wysłana faktura e-mail: .....

\* Zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. W przypadku finansowania szkolenia co najmniej w 70% ze środków publicznych możliwe jest zwolnienie z VAT na podstawie oświadczenia. Proszę o dołączenie oświadczenia do karty zgłoszenia.

## Zamówienia (dodatkowo płatne):

kolacja  nocleg  parking  specjalna dieta  (jaka:.....)

inne:.....

.....  
pieczętka i podpis osoby upoważnionej