

Curs de negociere

Ziua 1

9:00 - 10:45	Partea 1: Introducere in negociere si influentare	
	Definitia negocierii: diferenta fata de vanzare, sau influentare	
	Întrebări la care răspundem în acest curs	
	Test: 'Ce fel de negociator esti ?'	
	Reguli fundamentale in negociere	
	Stiluri de negociere	
		concurrential
	pliator (impaciuitor)	
	cautator de compromis	
	evitator	
	colaborator	
Pausa de dimineata (15 minute)		
11:00 - 13:00	Cele 7 legi fundamentale ale influentarii	
		legea reciprocitatii
		legea consecventei
		legea autoritatii
		legea posesiei
		legea similaritatii
		legea comunitatii
	legea putinatatii	
Pausa de pranz (60 minute)		
14:00 - 15:45	Partea 2: Stagiile negocierii	
	Cei cinci pasi ai unei discutii profesionale de vânzari	
		Pregatirea
		Analiza - Deschiderea discutiei
		Propunerea - Prezentarea ofertei
		Inchiderea - Terminarea discutiei
		Negocierea
	Pregatirea unei negocieri	
		Analiza SWOT / OTSM
	Formatul de Vanzare Pesuasiv	
Pausa de dupa-amiaza (15 minute)		
16:00 - 18:00	Elemente de comunicare	
	Tipuri de parteneri	
		Vizualii
		Auditivii
		Kinestezicii
	Tehnici de comunicare	
		Empatia
		Ascultarea activa
		Cuvinte cheie
		Povesti
		Oglindirea
		Calibrarea
		Cererile- inchiderile
Tema: Pregatirea unui format persuasiv de vanzare		
Sfarsitul primei zile		

Ziua 2

9:00 - 10:45	Partea 3: Atitudinea pozitiva: intentia superioara	
	Analiza - Descoperirea strategiilor partenerului de negociere	
	Autoeducarea volitiva	
		Jocul interior
		Detasarea
		Vulnerabilizarea
		Controlarea entuziasmului
		Controlarea ego-ului
		Intelepciunea ignorantei
		Vanzarea interna
		Propunerea fara surprize
	Crearea de incredere	
Educarea strategica a partenerului de negociere		
Pausa de dimineata (15 minute)		
	Tehnici de comunicare negative	
	Cicaleala	
	Barfirea	

Curs de negociere

11:00 - 13:00	Dezvaluirea'
	Santajul emotional
	Plansul
	Bascalia
	Solutia pentru orice
	Exagerarea
	Sexualizarea
	Mascarea minciunii
	Teoretizarea
Pauza de pranz (60 minute)	
14:00 - 15:45	Partea 4: Tehnici folosite in negociere
	Capcane de negociere
	Tactici uzuale de negociere
	Baiatul bun / baiatul rau
	Negociatorii de schimb
	Autoritatea superioara
	la-o sau renunta.'
	Salamul
	Fara raspuns
	Redactarea primului contract
	Cersetorul
	Probleme laterale
	Date si fapte
	Cumparare ipotetica
	Expune informatie concurentiala
	Promisiuni in viitor
	Constrangeri de buget
	Cereri absurde
	Raspunsuri absurde
	Ne-negocierea
	Frecusul
	Factorii fizici: 'oala sub presiune'
	Ultimatum
	Fa scandal / emotii
	Atac la persoana
	Amenintare
	Refuza sa asculte
	Apeleaza la ratiune
	Mitocanie calculata
	Cacialma / teatru la microfon
	Ambuscade (= tactici pregandite)
	"Du-ma la seful tau"
	"Colombo"
"Daca n-ar fi fost aia"	
"Lista neagra"	
"Cireasa de pe tort"	
"Falsa concesie"	
Deliberatul "Am inteles gresit"	
"Grimasa"	
"Mai intii oferta finala"	
Pauza de dupa-amiaza (15 minute)	
16:00- 18:00	Reguli pentru contracararea tacticilor de negociere
	Tehnici de negociere
	Tehnici de ascultare / amanare
	Tehnici de aparare
	Contra -proponeri
	Refuzuri
	Greșeli frecvente in negociere
	Exemple/ demo-uri
	Role-play / demo de negociere: închirierea unei case
	Role-play / demo de negociere: câinele
	Strategii post-negociere
Chestionar cu răspunsuri grilă (verificare)	
Sfarsitul zilei 2	

Ziua 3

9:00 - 18:00	Partea 5: Exemple si jocuri de rol
	Recapitulare: ce am învățat în acest curs
	Jocuri de rol (Role-play-uri de negociere (8 RP x 30 min fiecare = 240 min)
Sfarsitul cursului. Raspunsurile corecte la testul scris. Cuvant de incheiere.	