

Negocjacje Nielinearne

intensywny kurs
nowoczesnego negocjowania

szkolenie zamknięte

Kontakt



Anastazja Oleś
Sales Development Representative
anastazja.oles@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Jak rozumiemy sytuację?

W świecie realnych negocjacji nie ma prostych ścieżek- każdy proces to mieszanka ludzi, napięć i nieprzewidywalnych zmiennych.

Zespoły, które do nas trafiają, często szukają:

- większej skuteczności w trudnych rozmowach,
- spójności i wspólnego języka negocjacyjnego,
- narzędzi do prowadzenia rozmów w atmosferze niepewności i presji,
- sposobu na utrzymanie relacji mimo twardych interesów.

Uwaga: Powyższy opis ma charakter ogólny. Każdorazowo szczegółowe rozpoznanie sytuacji i finalna propozycja szkolenia powstają **po indywidualnej rozmowie z Klientem**.

Co proponujemy?

Szkolenie "Negocjacje Nielinearne" w formie zamkniętej to w pełni dostosowane do Twojego zespołu szkolenie, oparte na naszej autorskiej metodzie. Obejmuje:

- **Analizę potrzeb i kontekstu Twojej organizacji**- przed szkoleniem przeprowadzamy rozmowę, zbieramy informacje i tworzymy dedykowane case studies.
- **Dostosowanie programu szkolenia**- każdy moduł może zostać zmodyfikowany tak, aby odpowiadał realnym sytuacjom, w których uczestnicy negocjują.
- **Pracę na konkretnych przypadkach (case study)**- tworzonych na podstawie rzeczywistych wyzwań Twojego zespołu.

Nie proponujemy gotowych rozwiązań ani powielanych schematów. Naszym celem jest zaprojektowanie szkolenia, które realnie odpowiada na konkretne potrzeby Twojego zespołu i przekłada się na wymierne efekty w negocjacjach.

Co zyskasz dzięki Negocjacjom Nielinearnym?

- Dowiesz się jaka jest twoja pozycja w negocjacjach.
- Poznasz techniki, nauczysz się nimi posługiwać i je rozpoznawać.
- Dowiesz się jak wykonywać kroki w celu najlepszego dla obu stron ich zamknięcia.
- Przejmiesz kontrolę nad negocjacjami i nadasz im ludzki wymiar.
- W praktyczny sposób przećwiczysz wszystko czego się nauczysz.



Koncepcja Negocjacji Nieliniowych

- Czy nasza rzeczywistość jest prosta?
- Czy istnieje instrukcja obsługi człowieka?
- Czy negocjacje to schematyczny i liniowy proces?



Zwolennicy klasycznego podejścia do negocjacji zdają się odpowiadać na powyższe pytania „TAK”. Koncepcja liniowych negocjacji, w których jedna strona posiada pożądany przedmiot, a druga możliwości do jego nabycia, a przy tym istnieje jakiś „złoty środek” jest piękna, ale naiwna. Dodatkowo opiera się na założeniu, że w grze negocjacyjnej biorą udział skrajnie racjonalni uczestnicy – problem polega na tym, że tacy ludzie... **nie istnieją**.

W liniowym świecie negocjacje toczą się w niezakłóconym otoczeniu. W „sterylnych warunkach” przypominających świat gier planszowych ze skończonymi możliwościami zagrań – problem polega na tym, że w rzeczywistości takie warunki... **nie istnieją**.

Koncepcja Negocjacji Nieliniowych inspirowana jest najnowszymi osiągnięciami naukowymi oraz wieloletnią praktyką naszego zespołu.

Dla kogo jest to szkolenie?

- Dla tych, którzy chcą pozbyć się stresu związanego z negocjacjami.
- Dla osób, które chcą zawierać kontrakty w sposób gwarantujący utrzymanie długofalowych relacji biznesowych.
- Dla tych, którzy chcą odkryć skąd mogły się brać ich dotychczasowe porażki negocjacyjne.
- Dla doświadczonych i początkujących negocjatorów.



Program Szkolenia - dzień 1

Moduł I

Relacyjna podstawa negocjacji

Czym jest relacja biznesowa? Jaki jest nasz poziom relacji i jak może on wpływać na negocjacje? W jaki sposób kupujący patrzy na dostawcę, a w jaki sposób sprzedający na kupującego? Kiedy w biznesie mamy wolne weekendy, a kiedy nieprzespane noce? **W module między innymi:**

- Relacje w biznesie – przejście od akceptacji do zaufania
- Macierz Krajlica - jak dzielić dostawców i jak segmentować klientów
- **Ćwiczenie wykorzystania segmentacji i kategoryzacji**

Moduł II

Zapomnij o sztuczkach. Poznaj techniki!

Znajomość technik negocjacyjnych to podstawa. Ważna jest umiejętność ich etycznego stosowania i rozpoznawania. W tym module uczestnicy poznają ponad 20 technik negocjacyjnych i dowiedzą się jakie płyną z ich stosowania szanse i zagrożenia. **W module między innymi:**

- Podstawa negocjacji linearnych
- Techniki negocjacyjne
- **Ćwiczenie stosowania i rozpoznawania technik**

Moduł III

Nielinearna wizja świata

W nielinearnym świecie na negocjacje przychodzi konkretny człowiek lub grupa osób. Przynoszą na nie swoje wartości, emocje, stereotypy i uprzedzenia. Zrozumienie jak skomplikowany jest człowiek stanowi podstawę dobrych, profesjonalnych negocjacji. W tym module uczestnicy dowiedzą się jak myśli człowiek. Co robi w wyniku analizy, a co automatycznie. Nauczą się również jak ważnym krokiem jest przygotowanie do negocjacji. **W module między innymi:**

- System 1 i System 2 wg D. Kahnemana
- Typy osobowości wg T. Hartmana
- Zaburzenia w komunikacji
- Eksploruj, a nie improwizuj! czyli przygotowanie do negocjacji
- **Ćwiczenie negocjacji z uwzględnieniem typów osobowości**



Program Szkolenia - dzień 2

Moduł IV

Negocjacje Akceptacji

Jak przebiegną negocjacje kiedy nasz partner nam nie ufa? Niejednokrotnie podczas negocjacji możemy pogłębiać nieufność nieświadomie atakując obszary święte dla naszego rozmówcy. „Negocjacje Akceptacji” to moduł wprowadzający uczestników na wyższy poziom negocjacji. Nauczą się jak świadomie rozmawiać z partnerem negocjacyjnym. Jak poznawać co jest dla niego ważne, a co święte. Dowiedzą się jak wykorzystać tą wiedzę do modyfikacji wzajemnych celów negocjacji.

W module między innymi:

- Tożsamość i jej rola w negocjacjach
- Sacrum – co z nim zrobić?
- Krajobraz polityczny – metoda ECNI
- Zarządzanie dialektyką
- **Ćwiczenie: gra – negocjujemy akceptację**

Moduł V

Negocjacje Kontraktu

Jeżeli udało nam się wynegocjować akceptację, możemy przechodzić do negocjacji kontraktu. To czas na rozmowę o parametrach. To czas na naukę jak nie osiągać kompromisu. Kompromis to nie wspólna wygrana. Kompromis to wspólna przegrana. W tym module uczestnicy nauczą się jak prowadzić negocjacje do obopólnego zwycięstwa.

Dowiedzą się jakie są typy negocjatorów i jak wykorzystać tą wiedzę. Poznają jaka jest rola słowa „tak” i „nie” w negocjacjach. Nauczą się jak budować bazę wiedzy negocjacyjnej w organizacji.

W module między innymi:

- Istota negocjacji Win - Win
- Odzwierciedlanie – budowa więzi wg. C. Vossa
- Empatia taktyczna
- Rola „tak” i „nie” w negocjacjach
- Algorytmy negocjacyjne
- **Ćwiczenie: negocjacje nielinearne w praktyce**

Uwaga:

Program szkolenia stanowi propozycję wyjściową. Przed realizacją dostosowujemy go kontekstu organizacji, poziomu uczestników oraz charakterystyki rynku, w którym działacie.



Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wir codziennych obowiązków nie pozwala zastosować nabytych umiejętności? Znasz to?

W GBBC wierzymy, że szkolenie ma sens tylko wtedy, kiedy przyniesie realną zmianę. Jest to możliwe dzięki zderzeniu teorii z praktyką i codzienną pracą. Dlatego **w naszych programach stosujemy autorską koncepcję sesji wzmacniających (Follow-Up)**.

Wzmocnienie trwa 8 tygodni i składa się z 3 elementów:

1. Praca wdrożeniowa (zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej uczestników).
2. Omówienie wyzwań wdrożeniowych z pkt 1., przypomnienie najważniejszych zagadnień + sesja Q&A. (2h online)
3. Pytania niezadane - kontakt z trenerem za pośrednictwem przestrzeni roboczej.

Follow-Up jest elementem opcjonalnym- realizujemy go na życzenie Klienta, jako uzupełnienie szkolenia i wsparcie w skutecznym wdrożeniu zdobytej wiedzy do codziennej pracy.

Trener prowadzący: Grzegorz Barszcz



Doświadczony negocjator, który przez 20 lat swojej pracy zawodowej negocjował szerokie spektrum umów: od sieci detalicznych po międzynarodowe kontrakty z globalnymi koncernami. Świat negocjacji zna z kilku perspektyw: sprzedaży, zakupów, menedżera, przedsiębiorcy. W swojej karierze negocjował z przedstawicielami wielu kultur, na kilku kontynentach.

Aktywnie pracuje jako "negocjator do wynajęcia" wspierając klientów w najbardziej skomplikowanych procesach negocjacyjnych.

Twórca koncepcji "Negocjacji Nieliniarnych".

Założyciel i CEO w GBBC. Przedsiębiorca, praktyk biznesu z ponad 22 letnim doświadczeniem, trener. **więcej**



Szczegóły organizacyjne

Forma szkolenia:

Szkolenie zamknięte dla zespołu w formie stacjonarnej (u Klienta lub w wybranej lokalizacji).

Czas trwania:

2 dni szkoleniowe (z możliwością rozbudowy o Follow-Up)

Liczba uczestników:

Rekomendowana grupa: od 6 do 18 osób

Cena:

13 300 zł netto

4 995 zł netto / opcjonalny Follow-Up



Masz pytania lub chcesz umówić spotkanie?

Skontaktuj się z nami!

Anastazja Oleś

Sales Development Representative

anastazja.oles@gbbc.pl

+48 603 110 363



Kim jesteśmy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia**. Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

Dlaczego istniejemy?

Aby realizować naszą misję:

- Dostarczamy zmianę
- Ujarzmiamy chaos
- Standaryzujemy wzrost

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szwerców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:



Uniwersytet
Ekonomiczny
w Katowicach



Nasze social media



Zaufali nam



Negocjacje Nielinearne to jedna z ciekawszych inicjatywy rozwojowych, jaką mieliśmy okazję realizować. Poziom merytoryczny w pełni spełnił nasze oczekiwania.

Sławomir Rudawki,
Dyrektor Biura Zakupów, Energa Logistyka

*Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC (...) mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...)
Gorąco polecam współpracę z GBBC*

Paulina Zawila
Sales Director, dr ERYK S.A.

Możemy z pełnym przekonaniem polecić firmę GBBC wszystkim tym, którzy poszukują solidnego Partnera w obszarze budowania świadomości biznesowej oraz rozwoju kompetencji zespołów sprzedażowych

Marcin Zieleśkiewicz,
Dyrektor ds. Sprzedaży Hurtowej oraz sieci Majster Plus, Składy VOX Sp. z o.o. sp. k.

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowani uczestników w prowadzone zajęcia.

Tomasz Żyła
Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie

