GBBC
BUSINESS BOOSTER

Negocjacje Nielinearne w FMCG

intensywny kurs
nowoczesnego negocjowania

szkolenie zamknięte



Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie

Czy kontrolujesz negocjacje w FMCG, czy tylko je prowadzisz?

Czy działając w FMCG jesteś gotowy na straty wynikające z niekorzystnych warunków współpracy z sieciami, dystrybutorami i kluczowymi dostawcami. Czy jesteś gotowy ryzykować zerwanymi albo nieudanymi negocjacjami? Dzięki negocjacjom nielinearnym w świecie FMCG możesz tego uniknąć.
Aby skutecznie wdrożyć tę metodę, musisz zrozumieć, że nie ma czegoś takiego jak negocjacje linearne – czyli te, które tradycyjnie próbujesz przeprowadzać. Dlaczego? Ponieważ:

- ludzie nie są maszynami
- rzeczywistość jest dynamiczna i pełna zmiennych
- interesy drugiej strony są często trudne do jednoznacznego określeni

W FMCG dochodzi jeszcze presja czasu, marży i „okien decyzyjnych": roczne negocjacje z sieciami, budżety promocyjne, warunki handlowe, ekspozycje, zwroty, dostępność i kary jakościowe. Dlatego warto jak najszybciej nauczyć się prowadzić negocjacje nielinearnie.
Szkolenie Negocjacje Nielinearne jest dostępne w formule zamkniętej dostępnej dla firm, które operują w FMCG. Oznacza to, że możemy przeprowadzić warsztaty wyłącznie dla Twojego zespołu – dopasowane do realiów kategorii (handel nowoczesny i tradycyjny, dystrybucja, trade marketing, zakupy, łańcuch dostaw), w wybranym terminie i miejscu.

Co proponujemy?

Szkolenie "Negocjacje Nielinearne w FMCG" w formie zamkniętej to w pełni dostosowane do Twojego zespołu szkolenie, oparte na naszej autorskie 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 w FMCG?

Z perspektywy uczestnika:

- głębsze zrozumienie mechanizmów, które rządzą interakcjami w trakcie negocjacji
- możliwość wymiany doświadczeń i praktyk z innymi uczestnikami szkolenia
- znacząco wyższa skuteczność w osiąganiu korzystnych rezultatów
- znacznie mniejszy stres przed, w trakcie i po negocjacjach
  umiejętność budowania trwałych, opartych na zaufaniu relacji z partnerami

Z perspektywy organizacji

- szybsze i skuteczniejsze finalizowanie kontraktów (również w „sezonie negocjacyjnym" FMCG)
- korzystniejsze warunki współpracy z partnerami biznesowymi, także przy presji na marżę rotację
- mniejsze ryzyko zerwania rozmów i utraty okazji (np. rozmowy o JBP, promo-planach, warunkach rocznych)
- ochrona relacji biznesowych przed erozją i napięciami
- większa efektywność całego procesu negocjacyjnego
- wzmocnienie wizerunku firmy jako partnera dojrzałego i przewidywalnego
- gwarancja zwrotu środków – inwestycja bez ryzyka

Koncepcja Negocjacji Nielinearnych

- 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 Nielinearnych inspirowana jest najnowszymi osiągnięciami naukowymi oraz wieloletnią praktyką naszego zespołu.

Dla kogo jest to szkolenie?

- dla handlowców, KAM-ów i osób z trade marketingu, którzy negocjują warunki roczne, budżety promocyjne i ekspozycje
- dla specjalistów ds. zakupów (w tym surowce, opakowania, usługi), którzy chcą negocjować skuteczniej i z większą pewnością siebie
- dla menedżerów, właścicieli firm i liderów, którzy regularnie prowadzą rozmowy o wysokiej stawce
- dla osób, które chcą zminimalizować stres związany z negocjacjami i zyskać realną kontrolę nad przebiegiem rozmowy
- dla tych, którzy chcą budować trwałe, wartościowe relacje biznesowe – zamiast jednorazowych „dealów”
- dla wszystkich, którzy chcą zrozumieć, dlaczego dotychczasowe podejścia mogły zawodzić – i co zrobić inaczej

Program Szkolenia - dzień 1

Moduł I

Relacyjna podstawa negocjacji

Czym jest relacja biznesowa w modern trade? Jaki jest nasz poziom relacji i jak wpływa na negocjacje? W jaki sposób buyer patrzy na dostawcę, a w jaki sposób dostawca na buyera? Kiedy w FMCG mamy wolne weekendy, a kiedy nieprzespane noce (negocjacje roczne, zamknięcia kwartału, promo plan, braki, reklamacje, eskalacje)?

W module między innymi:

- Relacje w biznesie – przejście od akceptacji do zaufania
- Macierz Krajlica - jak dzielić dostawców i jak segmentować klientów (sieci, formaty, kategorie)
- 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 wartość, emocje, stereotypy i uprzedzenia. W FMCG bardzo często po drugiej stronie jest „układ decyzyjny", a nie jedna osoba: buyer, category, trade, logistyka, finanse. 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. W FMCG „sacrum" często dotyczy bezpieczeństwa kategorii, planogramów, ciągłości dostaw, ceny półkowej, jakości egzekucji lub presji KPI.
„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

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 Nielinearnych".

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

Cennik

Zakres	Premium	Standard	Basic
2 dniowe szkolenie	✓	✓	✓
1 dniowa symulacja negocjacyjna (poligon)	✓	✗	✗
Follow Up sesja wzmacniająca	✓	✓	✗
Audiobook wzmacniający efekty szkolenia	✓	✓	✓
Przestrzeń robocza dla uczestników na 6 miesięcy	✓	✗	✗
Przestrzeń robocza dla uczestników na 3 miesiace	✗	✓	✗
Kalibracja szkolenia	✓	✓	✓
Raport poszkoleniowy	✓	✓	✓
Omówienie raportu	✓	✓	✓
Rekomendacje trenera	✓	✓	✓
Certyfikat (obramowany)	✓	✓	✓
Certyfikat w wersji elektronicznej	✓	✓	✓
Ankieta PRE	✓	✓	✓
Liczebność Grupy do 16 osób	✓	✓	✓
Cena	**28 400 zł**	**21 400 zł**	**17 400 zł**

Masz pytania?

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@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 szewców 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

BIQSTAT® MORE THAN STATISTICS

Nasze social media

Zaufali nam m.in.:

Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszuk, Prezes Zarządu, AC. S.A.

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 Zawiła, Sales Director, dr ERYK S.A.

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

Piotr Dębicki, CEO, Formika

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

Tomasz Żyła, Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie