

PROGRAM SZKOLENIA

„Skuteczne negocjacje międzynarodowe gwarantem, sukcesu na rynkach zagranicznych”

26 listopada 2018 r.,

Stowarzyszenie Ostrowskie Centrum Wspierania Przedsiębiorczości, ul. Szkolna 24, 63-400 Ostrów Wielkopolski

Prowadzący: Grzegorz Bratek

9.30 - 09.45	Rejestracja uczestników
9.45 - 10.00	Przywitanie uczestników Prezentacja działań Ośrodka Enterprise Europe Network
10.05 – 11.30	<ol style="list-style-type: none"> Jak skutecznie negocjować na arenie międzynarodowej: <ul style="list-style-type: none"> Jak budować moją siłę negocjacyjną, Uwarunkowania negocjacyjne w biznesie międzynarodowym, Budowa oferty dostosowanej do klienta z różnych rynków, Bariery w negocjacjach z obcokrajowcami, Dobre przygotowanie gwarantem sukcesu w negocjacjach: <ul style="list-style-type: none"> Z kim będę negocjował - poznanie partnera zagranicznego, jego stylu, motywacji oraz potencjalnych taktyk, Co oczekuje mój partner oraz jakie elementy dodatkowe mogą mieć znaczenie, Jak zbudować skuteczną strategię negocjacyjną, Określenie wstępnej oferty w zależności od kraju, Wykorzystanie alternatyw by zdobyć przewagę w negocjacjach, Zbudowanie wariantów negocjacyjnych umożliwiających prowadzenie skutecznej „gry”. Jak wykorzystać różnice międzykulturowe by budować relacje i skutecznie sprzedawać na różnych rynkach: <ul style="list-style-type: none"> Niemiec vs Japończyk, czyli krótko o traktowaniu relacji handlowych w różnych częściach globu Czas to pieniądz vs. Manana, czyli gdzie nie mogę się spóźnić się na spotkania biznesowe, Ceremonialność w negocjacjach, – czyli kto, z kim dobije targu w Chinach, Japonii czy USA, Ekspresyjność vs Powściągliwość - czyli jak wygląda rozmowa Włocha z Norwegiem, Jak negocjują Polacy na tle innych krajów?
11.30 - 11.45	Przerwa kawowa
11.45 – 13.00	<ol style="list-style-type: none"> Aspekty wpływające na skuteczne negocjacje w biznesie międzynarodowym: <ul style="list-style-type: none"> Gdzie najlepiej negocjować – dobór miejsca, Zarządzanie czasem oraz agendą w negocjacjach w różnych krajach, Dobór uczestników negocjacji (własny zespół i zespół partnera), Formalności, rytuały w zależności od rynku, Cena otwarcia a targowanie się w różnych krajach, Dane techniczne czy sposób prezentacji, Kto jest decydem i z kim negocjować w różnych krajach, Stosunek do konfliktów w biznesie międzynarodowym. Jak skutecznie negocjować by „obronić” swoją CENĘ: <ul style="list-style-type: none"> Jak zbudować dobre pierwsze wrażenie wpływające na cały proces negocjacji, Jak ofertować skutecznie oraz dobrać argumenty w zależności od kraju,

	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Rozpoznanie zainteresowania klienta, ▪ Skutecznie sprzedaj zanim zaczniesz negocjować, ▪ Elementy oferty, które możemy negocjować, ▪ Tworzenie wariantów oraz testowanie możliwości w celu osiągnięcia optymalnych rezultatów, ▪ Sztuka aktywizowania partnera na drodze do „win-win”, ▪ Jak negocjować by NIE OBINŻAĆ CENY? <p>6. Umiejętne stosowanie taktyk negocjacyjnych i obrona przed manipulacjami:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Najskuteczniejsze taktyki i techniki ich stosowania, ▪ Emocje w negocjacjach w zależności od rynku, ▪ Podejście do kompromisu w różnych krajach, ▪ Stosowanie ustępstw w negocjacjach międzynarodowych, ▪ Jak radzić sobie z obiekcjami mojego oponenta, ▪ Sztuka wychodzenia z impasu, ▪ Odczytywanie manipulacji i techniki bronienia się przed nimi.
13.00 -13.30	Przerwa obiadowa
13.30 – 15.00	<p>7. Skuteczne sposoby zamykania procesu sprzedaży oraz finalizacji negocjacji:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniki kończenia negocjacji, ▪ Pułapki przy zakończeniu negocjacji, ▪ Budowanie długoterminowych relacji po zakończeniu negocjacji, ▪ Wyciąganie wniosków po odbytych negocjacjach, ▪ Wprowadzenie ustaleń w życie i dbałość o obsługę klienta, ▪ Znaczenie umowy w różnych kulturach, ▪ Jak podpisać korzystny kontrakt w zależności od kraju? <p>8. Europa Zachodnia, Ameryka i Azja, czyli sposoby negocjacji w różnych kulturach - case study (m.in.: Niemcy, Skandynawia, Rosja i kraje Europy Wschodniej, USA, Kraje Arabskie, Chiny, Japonia, Izrael, Włochy)</p> <p>9. Rady najlepszych negocjatorów międzynarodowych, – jakich błędów unikać?</p> <p>10. Sesja pytań i odpowiedzi</p>

Szkolenie finansowane przez Komisję Europejską ze środków pochodzących z programu COSME (na lata 2014–2020) oraz Ministerstwo Przedsiębiorczości i Technologii ze środków budżetu państwa.