



Negocjowanie w biznesie – 3 poziomy*

CEL I PROFIL SZKOLENIA

W życiu prywatnym i zawodowym spędzamy wiele czasu na przekonywaniu innej osoby bądź osób do zrobienia czegoś, na co druga strona nie ma specjalnie ochoty. Na przykład Chris Sabian, którego postać świetnie zagrał Kevin Spacey w *The Negotiator*, próbował namówić swoją nastoletnią córkę do wyjścia z łazienki. Raczej bezskutecznie, mimo że był fachowcem – negocjatorem policyjnym. Jednym z najważniejszych aspektów przekonywania jest szczerłość i wiara w to, co się mówi. Nie można być nieszczerym, bardzo szybko druga strona to wychwyci i być może wykorzysta. Negocjowanie polega przede wszystkim na rozmowie, na właściwym komunikowaniu się. Wywieranie wpływu na osoby, aby wykonały pewne czynności, które dla nich mogą być mniej istotne, nie jest rzeczą łatwą. Dlatego w literaturze i praktyce gospodarczej przyjęło się określenie: sztuka negocjacji. W stosunku do niektórych osób można znajdować się w luksusowej sytuacji bycia ich szefem bądź sprawując w inny sposób kontrolę nad ich zachowaniem i wykonywaną pracą. Jednak w większości przypadków negocjujemy z równorzędnym partnerem, a bywa, że i z przełożonymi.

Szkolenie, do którego zapraszam, pomoże rozwinąć kluczowe umiejętności negocjacyjne, a także przybliży uczestnikom psychologiczne aspekty wywierania wpływu w rozmaitych sytuacjach zawodowych. W trakcie szkolenia poruszone będą następujące treści:

- techniki zadawania pytań, aktywnego słuchania, gromadzenia informacji pod presją czasu, efektywne sporządzanie notatek, wrażliwość na priorytety drugiej strony
- budowanie relacji z klientem wewnętrznym i zewnętrznym
- autorytety, które mają znaczenie w podejmowaniu działań negocjacyjnych
- cechy dobrego negocjatora
- czynniki dobrego przekonywania

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

- odpowiedni czas i miejsce dla negocjacji
- zachowania otwarte, zamknięte, bezpośrednie i niebezpośrednie
- typy charakterologiczne istotne w negocjacjach
- motywacje i wartości w procesie podejmowania decyzji, hierarchia potrzeb
- komunikacja niewerbalna w negocjacjach
- waga pozytywnego nastawienia
- psychologia w programowaniu neurolingwistycznym

WIEDZA i UMIEJĘTNOŚCI, KTÓRE UCZESTNIK ZDOBEDZIE PODCZAS SZKOLENIA

- aspekty psychologiczne procesu negocjacji
- jak dobrze przygotować się do negocjacji
- praktyczne wykorzystanie technik negocjacyjnych w procesie negocjacji
- czym kierujemy się w procesie podejmowania decyzji – motywacje, wartości i hierarchia potrzeb
- posługiwanie się strategiami negocjacyjnymi

ADRESACI SZKOLENIA

- specjaliści ds. sprzedaży pracujący w następujących kanałach sprzedażowych: telefon, mail, video, spotkania bezpośrednie
- handlowcy
- menedżerowie ds. zakupów
- kupcy
- BDMs
- doradcy klienta
- eksperci sprzedaży
- menedżer klienta
- KAM
- team leaderzy

PROGRAM SZKOLENIA

- podzielony na bloki tematyczne i uzupełniony ćwiczeniami warsztatowymi w podgrupach, po każdym omówionym zagadnieniu:
 - › istota procesu negocjacji
 - › techniki i strategie wykorzystywane w negocjacjach
 - › psychologia w sprzedaży, zakupach i negocjacjach
 - › profil charakterologiczny, potrzeby, wartości i motywacje drugiej strony

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione

- › myślenie strategiczne w relacjach z klientem międzynarodowym
- › indywidualne scenki negocjacyjne (min 7)
- przewidziany na 3 dni szkoleniowych (bloki 7-godzinne)
- godziny rozpoczęcia i zakończenia szkolenia, przerwy, termin i miejsce szkolenia – do uzgodnienia



Notka trenerska

Tomasz Wójtowicz, Phd – jestem wieloletnim praktykiem gospodarczym, a także nauczycielem akademickim i trenerem biznesowym. Posiadam 22-letnie doświadczenie zawodowe, w tym 13-letnie na stanowiskach kierowniczych, w dużych organizacjach międzynarodowych (Citigroup, Commerzbank, Grupa DBK), jak również w mniejszych spółkach (ATW-Poznań Sp. z o.o. – Prezes Zarządu i WSiE TWP w Olsztynie – Przewodniczący Rady Zarządzającej)

Obszary biznesowe, które nadzorowałem, to:

- › sprzedaż oraz obsługa posprzedażowa produktów bankowości transakcyjnej i finansowania handlu dla klientów korporacyjnych (o rocznych przychodach ze sprzedaży do EUR 10 mld, w tym notowanych na GPW oraz giełdach europejskich i amerykańskich), procesowanie ok 15 tys. operacji w ujęciu rocznym
- › nadzorowanie bezpośrednio zespołów sprzedażowych B2B – doradcy klienta, doradcy produktowi, handlowcy, BDMs, KAMs – liczące do 30 osób, oraz współpraca z ogólnokrajową i międzynarodową siecią sprzedażową liczącą do 300 osób
- › product management – wydziały rozwoju produktów, poszukiwanie i wdrażanie innowacji produktowych
- › analiza finansowa i ocena ryzyka w obrębie transakcji finansowania handlu i przedsięwzięć inwestycyjnych
- › wdrażanie koncepcji lean management w organizacji
- › realizacja planu budżetowego (cele przychodowe, kosztowe i dochodowe) na poziomie PLN 120 mln (EBIT)
- › zarządzanie relacjami z klientami kluczowymi
- › optymalizacja sprawozdań finansowych (struktura bilansu i rachunku cash flow, rentowność sprzedaży, aktywów i kapitału w rachunku zysków i strat)

W latach 2011-2019 pełniłem funkcję Head of Trade Finance Department w mBanku S.A. (Grupa Commerzbank) Wcześniej – w latach 2000-2011 – w ramach mojej ścieżki rozwoju zawodowego powierzono mi stanowisko Kierownika Sprzedaży Regionalnej oraz Dyrektora Biura Sprzedaży Produktów Bankowości Transakcyjnej dla klientów instytucjonalnych w Citi Handlowy (Citigroup) W latach 1997-2000 pracowałem w dziale finansowym, przygotowując analizy i raporty na potrzeby podejmowania decyzji zarządczych w Grupie DBK. W ramach moich obowiązków menedżerskich skutecznie zarządzałem grupą 50 osób i współpracowałem bezpośrednio i pośrednio z siecią doradców i analityków bankowych w całym kraju (ponad 300 osób) Zarządzałem również spółką handlową oferującą towary dla branży FMCG (ATW-Poznań Sp. z o.o.) oraz finansami i procesami restrukturyzacyjnymi uczelni niepublicznej (Wyższa Szkoła Informatyki i Ekonomii Towarzystwa Wiedzy Powszechnej)

Tytuł doktora nauk ekonomicznych w obszarze zarządzania i rachunkowości uzyskałem w 2004 roku na Uniwersytecie Warmińsko-Mazurskim. Pozwoliło mi to połączyć wiedzę teoretyczną z praktyką gospodarczą i w okresie 20 lat (1998-2018) specjalizowałem się w działalności naukowej w następujących obszarach: rachunkowości finansowej, rachunkowości zarządczej, analizie finansowej, finansach przedsiębiorstwa oraz audycie wewnętrznym (ponad 25 publikacji, adiunkt w Katedrze Ekonomii)

W maju 2019 roku zostałem absolwentem MIT, USA, w wyniku ukończenia międzynarodowego szkolenia dla Executives: Leading change in complex organization, zorganizowanego przez Massachusetts Institute of Technology Sloan School of Management, Cambridge, USA.

* Koncepcja i Program chroniony prawem autorskim. Wszelkie prawa zastrzeżone. Kopiowanie, powielanie i wykorzystywanie części lub całości informacji, programów zawartych w ofercie Academy of Skills Tomasz Wójtowicz w formie elektronicznej lub innej bez zgody autora zabronione