



Akademia Negocjatora i Sprzedawcy

Spis treści:

I. Opis Projektu	str. 2
II. Programy Szkoleniowe	str. 3
III. Notka Trenera / Coacha	str. 6

I. OPIS PROJEKTU

W przypadku osób zajmujących się sprzedażą i negocjacjami może wyróżnić kluczowe obszary i umiejętności, które wpływają na sukces negocjacji i sprzedaży.

Tymi umiejętnościami są:

- a) znajomość technik i strategii negocjacyjnych
- b) zarządzanie własną motywacją, terenem sprzedaży, budżetem i klientami
- c) znajomość psychologii osobowości i związanej z nią sztuki wywierania wpływu

Większość osób rozpoczynających pracę w obszarze negocjacji i sprzedaży nie ma możliwości zdobycie rzetelnej i praktycznej wiedzy, która pozwoliłaby im osiągnąć swoje cele znacznie szybciej i łatwiej. Aby uniknąć ryzyka popełniania licznych i kosztownych błędów Instytut Rozwoju Osobistego Raba (www.iror.pl) oferuje Państwu program rozwoju kompetencji negocjacyjnych i sprzedażowych pt.:

Akademia Negocjatora i Sprzedawcy

Akademia Negocjatora i Sprzedawcy może być programem zamkniętym, realizowanym w odpowiedzi na Państwa potrzeby lub może stanowić narzędzie rozwoju sił sprzedaży w Państwa organizacji.

Akademia Negocjatora i Sprzedawcy jest programem cyklicznych szkoleń i procesów coachingowych, które pozwalają systematycznie rozwijać postawę, wiedzę i umiejętności z zakresu sprzedaży i negocjacji.

Akademia Negocjatora i Sprzedawcy dedykowana jest osobom, które chcą rozwinąć swoją wiedzę i umiejętności sprzedażowo-negocjacyjne. Może również być dedykowana osobom, które dopiero zaczynają swoją przygodę w sprzedaży i negocjacjach.

Realizacja tego projektu pozwala stworzyć atmosferę i środowisko tzw. organizacji „uczącej się”. Uczestnicy ***Akademii***, oprócz zdobycia nowej wiedzy i umiejętności, mają okazję do wzajemnej wymiany doświadczeń i poszukania możliwości zastosowania u siebie rozwiązań stosowanych przez innych.

Po każdym zrealizowanym szkoleniu, dla wybranych lub wszystkich uczestników, oferujemy dodatkowo realizację indywidualnych sesji coachingowych.

Przygotowana oferta szkoleniowo-coachingowa pokrywa rozwój wszystkich kompetencji, które gwarantują sukces w sprzedaży i negocjacjach!

II. PROGRAMY SZKOLENIOWE

1. Krąg Sukcesu Sprzedaży

<http://www.iror.pl/?negocjacja-i-sprzedaz,000029>

- założenia sukcesu sprzedaży
- psychologia kupna-sprzedaży
- bariery kupna
- etap planowania i przygotowania
- etap otwarcia rozmowy
- etap odkrywania potrzeb
- etap prezentacji korzyści
- etap rozwiązywania obiekcji i zastrzeżeń
- etap zamknięcia rozmowy
- etap analizy rozmowy

2. Zarządzanie Terytorium Sprzedaży

<http://www.iror.pl/?negocjacja-i-sprzedaz,000028>

- systemy planowania
- umiejętność wyznaczania celów
- zarządzanie czasem
- zarządzanie klientami
- zarządzanie budżetem
- zarządzanie aktywnościami
- tworzenie indywidualnego planu działania

3. INSIGHTS – Klucz do Efektywności Indywidualnej

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000007>

- zrozumieć siebie
- moje Indywidualne mocne i słabe strony
- percepcja a komunikacja
- zrozumieć innych
- preferencje w sposobach wyrażania się na zewnątrz
- preferencje w sposobach podejmowania decyzji
- preferencje w sposobach odbierania informacji
- adaptacja zachowań
- cztery style komunikowania się
- cztery strategie wywierania wpływu
- moje mocne i słabe strony na poszczególnych etapach Procesu Sprzedaży

4. Sztuka Perswazji i Wywierania Wpływu w Biznesie

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000008>

- różnica między komunikacją a perswazją
- założenia języka perswazji
- zasady budowania doskonałych relacji
- Rama Problemu i Rama Rozwiązania
- presupozycje i implikacje
- metafory i cytaty
- metaprogramy
- wpływanie na emocje i sposób myślenia drugiej osoby
- techniki identyfikacji i obrony przed manipulacją

II. PROGRAMY SZKOLENIOWE – cd

5. Inteligencja Emocjonalna w Biznesie

(<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000011>)

- emocje i ich rola w biznesie
- diagnozowanie emocji swoich i innych osób
- rola i znaczenie poszczególnych emocji
- emocje wspierające i ograniczające
- rozwój kompetencji społecznych
- strategie samokontroli i samoregulacji
- zdolność słuchania i rozumienia potrzeb innych
- indywidualny plan rozwoju własnej EQ

6. Asertywność w Biznesie

(<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000010>)

- autodiagnoza postaw życiowych
- cztery postawy życiowe
- identyfikacja postawy biernej i jej konsekwencje
- identyfikacja postawy agresywnej i jej konsekwencje
- identyfikacja postawy manipulacyjnej i jej konsekwencje
- identyfikacja postawy asertywnej i jej konsekwencje
- rozwój poczucia własnej wartości i potencjału
- wspierający monolog wewnętrzny
- świadomość swoich praw i obowiązków
- założenia komunikacji asertywnej
- asertywna reakcja na pochwałę i komplementy
- asertywna reakcja na krytykę
- asertywna obrona własnego terytorium
- asertywna prośba
- asertywne wyrażania własnego zdania i opinii
- asertywna odmowa

7. TAK czy NIE – Sztuka Podejmowania Trafnych Decyzji

(<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000036>)

- poznanie jednej z najskuteczniejszych strategii podejmowania decyzji
- znaczenie emocji przy podejmowaniu decyzji
- znaczenie intuicji przy podejmowaniu decyzji
- drzewo decyzyjne i jego konsekwencje
- bariery i dylematy decyzyjne
- indywidualna strategia podejmowania decyzji

II. PROGRAMY SZKOLENIOWE – cd

8. Sekret Udanych Negocjacji

<http://www.iror.pl/?negocjacja-i-sprzedaz,000027>

- filozofia i najczęściej stosowane podejścia do negocjacji
- etapy procesu negocjacji
- umiejętność odpowiedniego przygotowania się do negocjacji
- negocjacyjna gra ustępstwami
- znaczenie Przycisku Pauzy
- odkrycie własnego stylu negocjacyjnego
- 4 style negocjacji i 4 strategie działania
- głos i gesty w negocjacjach
- trudne sytuacje negocjacyjne
- najczęstsze błędy w negocjacjach
- perswazja i wywieranie wpływu na drugą stronę
- techniki i tricki negocjacyjne

9. Sztuka Prezentacji Handlowych

<http://www.iror.pl/?negocjacja-i-sprzedaz,000025>

- kryteria sukcesu prezentacji
- logistyka i organizacja
- demografia słuchaczy i ich oczekiwania
- ustalenie celu prezentacji
- wybór układu prezentacji
- środki audio-wizualne i ich zastosowanie
- techniki otwarcia
- wzbudzanie i utrzymywanie zainteresowania słuchaczy
- praca głosem
- mowa ciała prezentera
- reakcja na pytania i trudne sytuacje
- techniki zamknięcia prezentacji

10. Podróż do Marzeń

<http://www.iror.pl/?perswazja-i-wywieranie-wplywu,000009>

- potęga i siła marzeń
- magia dobrze postawionych celów życiowych
- tajemnicza moc przyciągania
- twoje cele i wartości życiowe
- najskuteczniejsze metody automotywacji
- tworzenie realnego planu działania

III. Notka Trenera /Coacha

Artur Raba

- posiada 15-letnie doświadczenie w sprzedaży oraz w zarządzaniu na stanowiskach kierowniczych i dyrektorskich w Polskich i międzynarodowych korporacjach branży usługowej i handlowej (m. in. PepsiCo, Partner XXI, Wyeth, Eli Lilly, Janssen-Cilag i inne).
- zrealizował ponad 450 dni szkoleniowych, w których wzięło udział ok. 2700 osób
- prowadził dziesiątki sesji coachingowych i konsultacyjnych dla managerów wyższego szczebla
- jest autorem szeregu opracowań, programów i skryptów szkoleniowych
- jest doradcą i konsultantem z obszaru tzw. „miękkiego” HRu (modele kompetencji, ścieżki karier, systemy ocen, zarządzanie talentami, polityką szkoleniową, tworzenie planów rozwojowych, opracowywanie programów szkoleniowych itp).
- jest doradcą i konsultantem z zakresu wystąpień publicznych
- jest autorem artykułów dotyczących sprzedaży, zarządzania sprzedażą oraz przywództwa (m. in. w czasopiśmie „Personel i Zarządzanie”)
- w 2006 roku uzyskał certyfikat **Konsultant INSIGHTS®**
- w 2007 roku uzyskał certyfikat **International Coach**
- w 2007 roku uzyskał certyfikat **Certified Trainer in the Art of Neuro-Linguistic Programming**
- w 2009 roku uzyskał certyfikat **International Business Coach**
- w 2009 roku uzyskał certyfikat **International Trainer of IICD** (International Institute of Coaching and Development)
- obecnie jest **doktorantem w Kolegium Nauk o Przedsiębiorstwie SGH w Warszawie**



Obszary specjalizacji trenera / coacha:

- efektywne zarządzanie biznesem
- współczesne przywództwo
- rozwój kompetencji menedżerskich
- skuteczne strategie interpersonalne
- perswazja i wywieranie wpływu
- motywacja i inspiracja innych oraz samego siebie
- efektywna sprzedaż i negocjacje
- sztuka efektywnych (i efektownych) wystąpień publicznych
- rozwój kompetencji menedżerskich, negocjacyjnych, sprzedażowych, trenerskich i coachingowych

[Więcej informacji znajdziecie Państwo na naszej stronie internetowej www.iror.pl](http://www.iror.pl)