



*Umiejętności doprowadzą cię na szczyt.
Potrzebujesz jednak charakteru,
by na nim pozostać!*

Zig Ziglar

Akademia

Negocjatora i Sprzedawcy

Program przygotował:

Artur Raba
executive coach and business trainer
tel.: +48 664 083 857
araba@iicd.pl

Instytut
Przywództwa

Instytut
Negocjacji

Instytut
Perswazji

Instytut
Coachingu

SPIS TREŚCI:

OPIS PROJEKTU	3 str.
PROGRAMY SZKOLENIOWE	4-6 str.
NASI KLIENCI	7 str.
REFERENCJE	8 str.
NOTKA TRENERA/COACHA	9 str.

OPIS PROJEKTU

W przypadku osób zajmujących się sprzedażą i negocjacjami można wyróżnić kluczowe umiejętności, które wpływają na sukces kontaktów z klientami. 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 International Institute of Coaching and Development (www.iicd.pl) oferuje Państwu program rozwoju kompetencji negocjacyjnych i sprzedażowych pt.:

Akademia Negocjatora i Sprzedawcy

Akademia Negocjatora i Sprzedawcy jest 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 ***Akademii Negocjatora i Sprzedawcy*** pozwala stworzyć atmosferę i środowisko organizacji tzw. „uczącej się”. Uczestnicy ***Akademii***, oprócz zdobycia nowej wiedzy i umiejętności, mają okazję do wzajemnej wymiany doświadczeń i poszukiwania najbardziej optymalnych w swojej sytuacji rozwiązań.

Po każdym zrealizowanym szkoleniu, dla wybranych lub wszystkich uczestników, proponujemy Państwu realizację **indywidualnych sesji coachingowych**.

Przygotowana oferta szkoleniowa pokrywa rozwój wszystkich kompetencji, które gwarantują sukces w sprzedaży i negocjacjach!

PROGRAMY SZKOLENIOWE

1. Krąg Sukcesu Sprzedaży

<http://www.iicd.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.iicd.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.iicd.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

PROGRAMY SZKOLENIOWE - cd

4. Sztuka Perswazji i Wywierania Wpływu w Biznesie

<http://www.iicd.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

5. Inteligencja Emocjonalna w Biznesie

<http://www.iicd.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. Sztuka Prezentacji Handlowych

<http://www.iicd.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

PROGRAMY SZKOLENIOWE - cd

7. Asertywność w Biznesie

<http://www.iicd.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
- 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

8. TAK czy NIE – Sztuka Podejmowania Trafnych Decyzji

<http://www.iicd.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

9. Sekret Udanych Negocjacji

<http://www.iicd.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

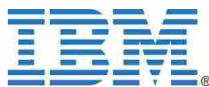
Instytut
Przywództwa

Instytut
Negocjacji

Instytut
Perswazji

Instytut
Coachingu

NASI KLIENCI



Answers That Matter.

REFERENCJE

Wybrane referencje– więcej znajdziecie Państwo na stronie:
<http://www.iicd.pl/?referencje>

„Osobiście jestem pod dużym wrażeniem sposobu przeprowadzenia przez Artura szkolenia dla naszych handlowców. Zajęcia były bardzo urozmaicone, wzbogacone dużą ilością indywidualnych ćwiczeń, zmuszając uczestników do aktywnego w nim udziału. Artur zwrócił uwagę na wiele aspektów często niezauważanych i niedocenianych a zdecydowanie poprawiających skuteczność działania. Wiedza przekazana przez Artura podana została w sposób bardzo komunikatywny i interesujący, poparta licznymi przykładami. Z pewnością przyczyni się ona do uzyskania lepszych wyników sprzedaży i do większej satysfakcji osobistej z wykonywanej pracy. Chętnie ponownie zaproszę Artura do przeprowadzenia kolejnych szkoleń dla personelu SONDEX POLSKA”

Krzysztof Jaroszewski

Dyrektor i Członek Zarządu SONDEX POLSKA Sp. z o.o.

„Szkolenie prowadzone przez Artura było niezwykle wydarzeniem.....lekkość mówienia, znajomość tematu oraz niezwykłość umiejętności skupienia słuchaczy potwierdza tylko Artura profesjonalizm. Po 8 godzinach szkolenia, wyszłam z niego zainspirowana wieloma pomysłami oraz realnym spojrzeniem na moją pozycję biznesową. Szkolenie było prowadzone w sposób tak dynamiczny, że trudno jest tu mówić o jakiegokolwiek nudzie, która niestety czasami wkrada się na szkoleniach prowadzonych przez innych trenerów. Kiedy jednak naszedł koniec szkolenia, przez salę przeszedł tylko jęk zawodu, że to już koniec na dziś.... Całość 5+!”

Katarzyna Jakubowicz

HR Manager KIDDE Polska Sp. z o.o.

„Szkolenie Artura "Mentoring w biznesie" było testem nas samych. Artur jest świetnym trenerem, otwartym i mądrym człowiekiem. Potrafi dostrzec pozytywne strony zdarzeń i sytuacji. Zaraża optymizmem i radością swoich słuchaczy. Potrafi zainteresować tematem szkolenia. Wzbudza ciekawość. Nam pokazał, że:

- 1. Nie możemy kierować innymi ludźmi bez umiejętności kierowania sobą.*
- 2. Nie musimy zmieniać siebie, wystarczy, że zmienimy tylko swoje zachowania tak, aby być postrzeganym jako człowiek spójny w myśleniu, słowach, czynach i emocjach.*
- 3. Swój autorytet powinniśmy budować na stałym wglądzie w swoją osobowość, ustawiczne uczenie się, również na swoich błędach.*

Artur - brawo za umiejętności! brawo za organizację!”

Agnieszka Chmielewska

Członek Zarządu „Homanit Polska Spółka z o. o. i Spółka” Spółka Komandytowa

NOTKA TRENERA / COACHA

- posiada 18-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
- jako trener, coach lub konsultant brał udział w budowaniu i realizacji programów rozwojowych (dla pojedynczych osób, zespołów jak i całych organizacji) w takich firmach jak: **Eli Lilly, Janssen-Cilag, Teva, Polfa Tarchomin, Kidde-Polska, Kancelaria Magnusom, Medtronic, Glenmark, CAT, Zepter, GM, Wincanton, Polimex Mostostal, Sondex, Adidas, Reebok, IBM, Allergan, Kredyty-Chwilówki, Future Centre, Abbott, Bristol-Myers Squibb, Cooper Conferences, Gardenia, Homanit, Medilab, Havi Logistic, Budimex, Kaeser, Perfekko, SAS, Novartis**
- 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 **doktorem 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 stronach internetowych:

www.iicd.pl www.coachingiicd.com