

SZKOLENIE: „Mistrz Negocjacji”

ROZWIJANA KOMPETENCJA: UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNE I SPRZEDAŻOWE

ADRESACI: Osoby zajmujące się negocjacjami na rynku nieruchomości

Czas trwania szkolenia: 1 dzień

Cele szkolenia:

- Poznanie zasad udanych negocjacji, dzięki którym osiągnęte będą porozumienia oparte o satysfakcję obu stron
- Nauka radzenia sobie z zastrzeżeniami klientów w trakcie pozyskiwania ofert
- Wypracowanie technik wywierania wpływu na drugą stronę w procesie negocjacji prowizji
- Rozwój umiejętności związanych z technikami otwarcia, prowadzenia i zamknięcia negocjacji
- Trening umiejętności negocjacyjnych

Korzyści dla Uczestników szkolenia:

- Poznanie zasad, którymi rządzą się udane negocjacje – **korzyść** – łatwiejsze osiągnięcie porozumienia w negocjacjach
- Nauka wyłączenia emocji podczas negocjacji i wypracowanie BATNA - **korzyść** – podchodzenie w przyszłości do negocjacji z tzw. „chłodną głową”
- Poznanie zasad i technik najbardziej efektywnego otwarcia negocjacji – **korzyść** – uzyskiwanie przewagi już na wstępnym etapie negocjacji. Maksymalizacja własnego zysku z transakcji
- Narzędzia wywierania wpływu i manipulacji ze szczególnym uwzględnieniem technik MMO i TAK, CECHA ODWRÓCONA I WŁAŚNIE DLATEGO – **korzyść** – poprawa umiejętności radzenia sobie z zastrzeżeniami klientów posiadających nieruchomości na sprzedaż
- Trening poznanej wiedzy podczas gier negocjacyjnych – **korzyść** - Doświadczenie emocji w negocjacjach i możliwość wypróbowania różnych zagrywek negocjacyjnych w środowisku nie generującym konsekwencji w realnej rzeczywistości
- Poznanie efektywnych metod zamykania sprzedaży – **korzyść** – nauka skutecznego pozyskiwania ofert

Moduł Cel modułu	Szczegółowy opis modułu	Stosowane narzędzia/ metodyki	Formy pracy (np. case study, prezentacja, ćwiczenia, etc.)
OBIEKCJE CZY ZASTRZEŻENIA?	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Czym się różnią obiekcje od zastrzeżeń? ▪ Jak sobie radzić z obiekcjami klientów posiadających nieruchomości do sprzedaży? ▪ Modele reagowania na obiekcje i zastrzeżenia 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Baza argumentów ▪ Model MMO ▪ Model Tak, cecha odwrócona i właśnie dlatego 	<p>Wykład Dyskusja Ćwiczenie grupowe</p>
POMINIĘCIE PRZYGOTOWANIA PRZESĄDZA O PORĄŻCE	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniki przygotowania operacyjnego do negocjacji ▪ Poszukiwanie BATNA i WATNA ▪ Poszukiwanie Demonów sprzedającego nieruchomości ▪ Strategia ▪ Budowanie reguły lubienia 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ 4XP ▪ Baza Negocjatora ▪ Baza technik dopasowania 	<ul style="list-style-type: none"> • Wykład • Dyskusja • Ćwiczenia indywidualne • Ćwiczenia grupowe
TECHNIKI PROWADZENIA EFEKTYWNYCH NEGOCJACJI	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Jak rozpoczynać każde negocjacje, aby już na wstępie uzyskać przewagę ▪ Jak stosować ustępstwa aby maksymalizować swój wynik negocjacji ▪ W jaki sposób skutecznie przedstawiać swoje rozwiązania – model PCK ▪ Jak bronić się przed manipulacją drugiej strony 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniki otwierania negocjacji ▪ Techniki ustępstw ▪ Techniki manipulacji stosowane w negocjacjach i narzędzia obrony 	<ul style="list-style-type: none"> • Gra negocjacyjna • Mini wykład interaktywny z udziałem uczestników • Ćwiczenie indywidualne • Ćwiczenie grupowe

KOMPLEKSOWE WDROŻENIE WIEDZY POZNANEJ NA SZKOLENIU	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Wykorzystanie gry negocjacyjnej, w której uczestnicy będą mieli możliwość kompleksowego wdrożenia wiedzy poznanej na szkoleniu ▪ Porównanie wyników osiągniętych w poszczególnych zespołach ▪ Zbadanie czynników sukcesu ▪ Jak wykorzystać wiedzę zdobytą w tym doświadczeniu w realnych sytuacjach negocjacyjnych ▪ Jak zamykać sprzedaż i finalizować transakcje 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gra negocjacyjna ▪ Techniki finalizacji transakcji oparte o działanie systemu 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Gra negocjacyjna ▪ Sesja informacji zwrotnych ▪ Mini wykład
--	--	--	---

NARZĘDZIA/ METODYKI POZNAWANE W TRAKCIE SZKOLENIA:

- Sposoby przygotowania do negocjacji
- Techniki efektywnego otwierania negocjacji
- Lingwistyka wprawnego negocjatora
- Techniki reagowania na obiekcje w trakcie zakupu i sprzedaży nieruchomości
- Techniki wychodzenia z impasu i zamykania negocjacji

Harmonogram Szkolenia:

8.30 – rejestracja, kawa i networking

9.00 – rozpoczęcie szkolenia

13.30 – obiad (ok 45min)

18.00 – zakończenie szkolenia

Pomiędzy rozpoczęciem i obiadem oraz pomiędzy obiadem i zakończeniem planujemy również 2 przerwy kawowe po ok 15 min. Mniej więcej w połowie każdego modułu.