

NEGOCJACJE

ŁATWIZNA???

PRZEMEK OLEWNIK ->

- ▶ Ojciec 2 córek i biegacz długodystansowy
- ▶ Pan od Socatotsów
- ▶ A jeżeli nie jesteście częścią rynku franczyzowego lub piłkarskiego, możecie nie wiedzieć, że zarządzam największą na świecie siecią franczyzową Brazylijskich Szkół Piłkarskich
- ▶ Negocjacje międzykulturowe robię codziennie



POD KONIEC TEGO SPOTKANIA DOWIECIE SIĘ:

- ▶ Jak efektywnie przygotować się do negocjacji
- ▶ Jak pamiętać o wszystkich elementach składowych negocjacji
- ▶ Jak wybrać optymalną taktykę negocjacyjną

CZTERY NIEWYGODNE PRAWDY

- ▶ **PRAWDA 1#:** To nie są metody czarodziejskiej różdżki, po których staniecie się hiper negocjatorami.
- ▶ **PRAWDA 2#:** Samo uczestnictwo w tym webinarze bez późniejszego doszkolenia i ciągłej praktyki nie przyniesie rezultatów.
- ▶ **PRAWDA 3#:** Omówione strategie i techniki nie sprawią, że staniecie się, natychmiastowymi ekspertami.
- ▶ **PRAWDA 4#:** Moje rezultaty nie są typowe ponieważ wynikają z ponaddziesięcioletniej praktyki.

DLACZEGO TO JA DO WAS MÓWIĘ?

- ▶ Miałem marzenie aby robić fajny, znaczący coś biznes.
- ▶ Jako osoba, która ufa ludziom, często kończyłem po gorszej stronie i biznes szedł bardzo powoli.
- ▶ Uznałem, że muszę usystematyzować swoje procedury i procesy, które pozwolą mi odłączyć moje osobiste cechy i doświadczenie od decyzji biznesowych.

WAŻNA DECYZJA

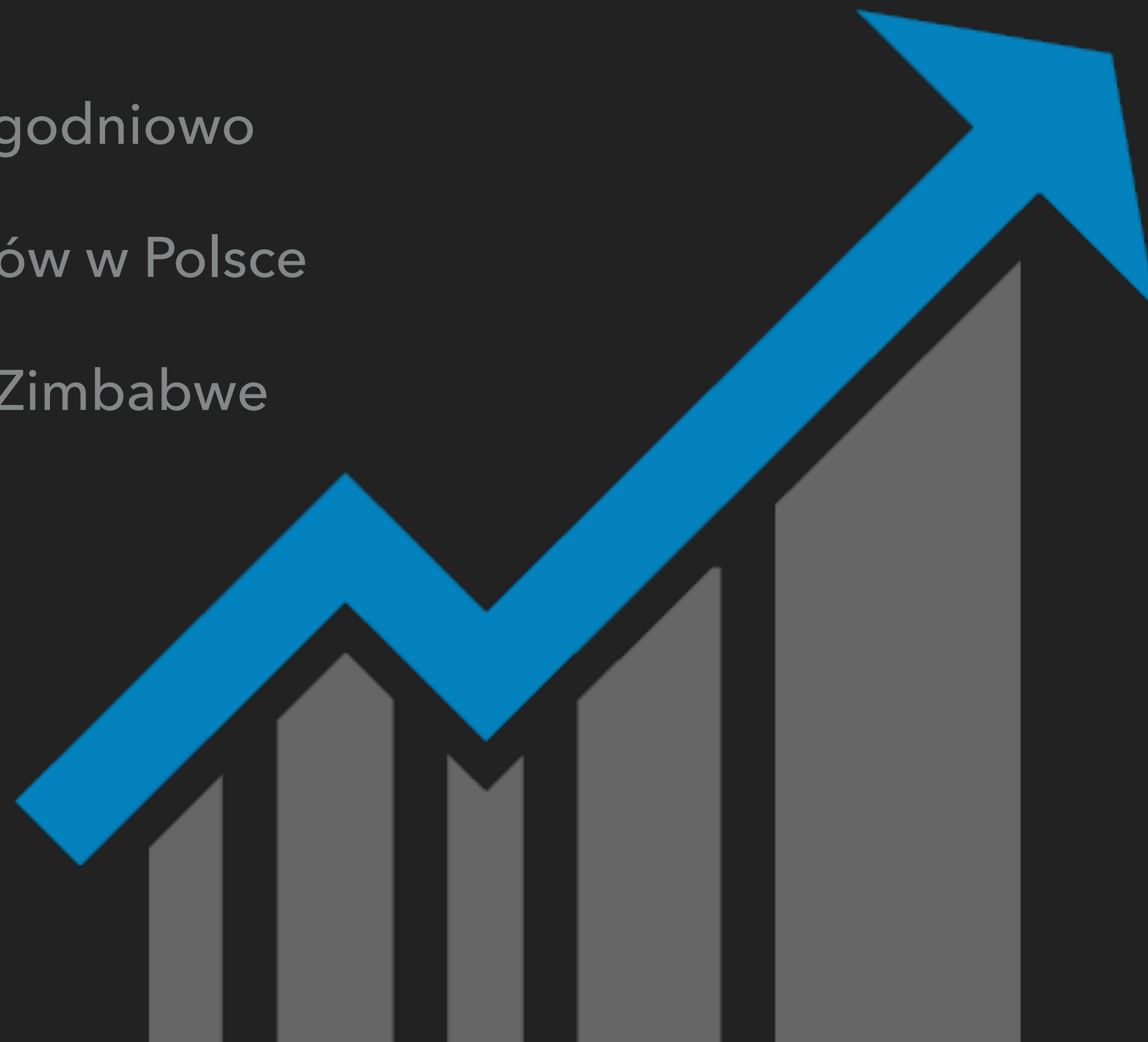
- ▶ Podjąłem decyzję o wyszkoleniu się z perswazji i negocjacji u mega praktyka Jordana Belford'a i od tamtego czasu nieustannie pogłębiam wiedzę w tej dziedzinie, która odmieniła sposób w jaki rozwijam swój biznes



**DZISIAJ, DZIĘKI ZASTOSOWANIU I PRZESTRZEGANIU
ZASAD, PERSWAZJI, NEGOCJACJI I SPRZEDAŻY
POTRAFIĘ „DOPIAĆ SWEGO” W PRAKTYCZNIE
KAŻDEJ ZAPLANOWANEJ SYTUACJI**

DLACZEGO TO JA DO WAS MÓWIĘ?

- ▶ zera do ponad 5000 klientów tygodniowo
- ▶ zera do około 30 franczyzobiorców w Polsce
- ▶ od 7 do 20 krajów od Aruby po Zimbabwe



CZĘŚĆ #1

JAK EFEKTYWNIENIE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO NEGOCJACJI?

JAK EFEKTYWNIENIE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO NEGOCJACJI?

- ▶ zrozumieć różnice kulturowe

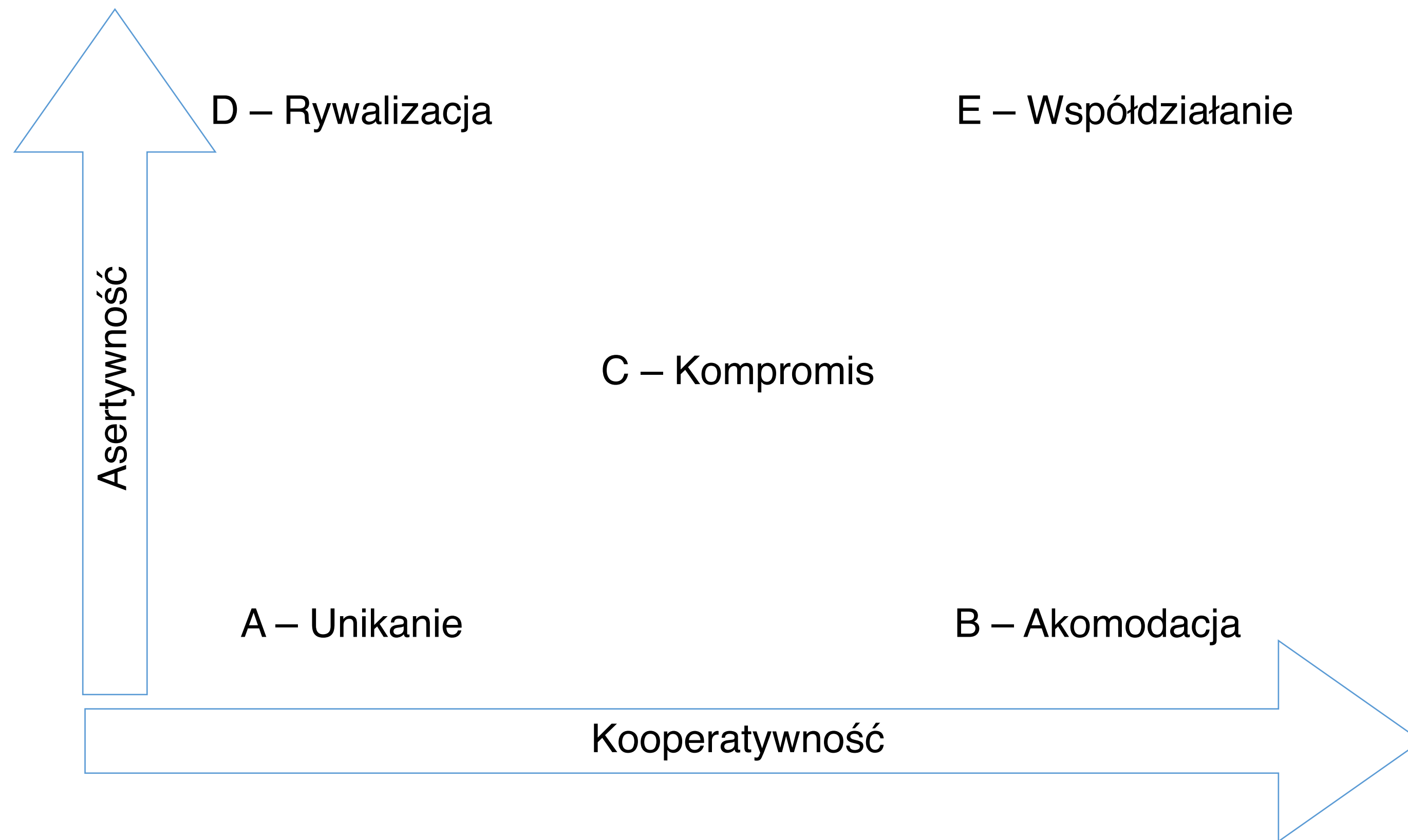
CZTERY CECHY KULTUR ŚWIATA BIZNESU

- ▶ protransakcyjnych vs. pro partnerskich
- ▶ monochroniczny vs. polichroniczny
- ▶ ceremonialnych vs. nieceremonialnych
- ▶ powściągliwych vs. ekspresyjnych

JAK EFEKTYWNIENIE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO NEGOCJACJI?

- ▶ zrozumieć różnice kulturowe
- ▶ poznać jaki jest styl negocjacyjny obu stron

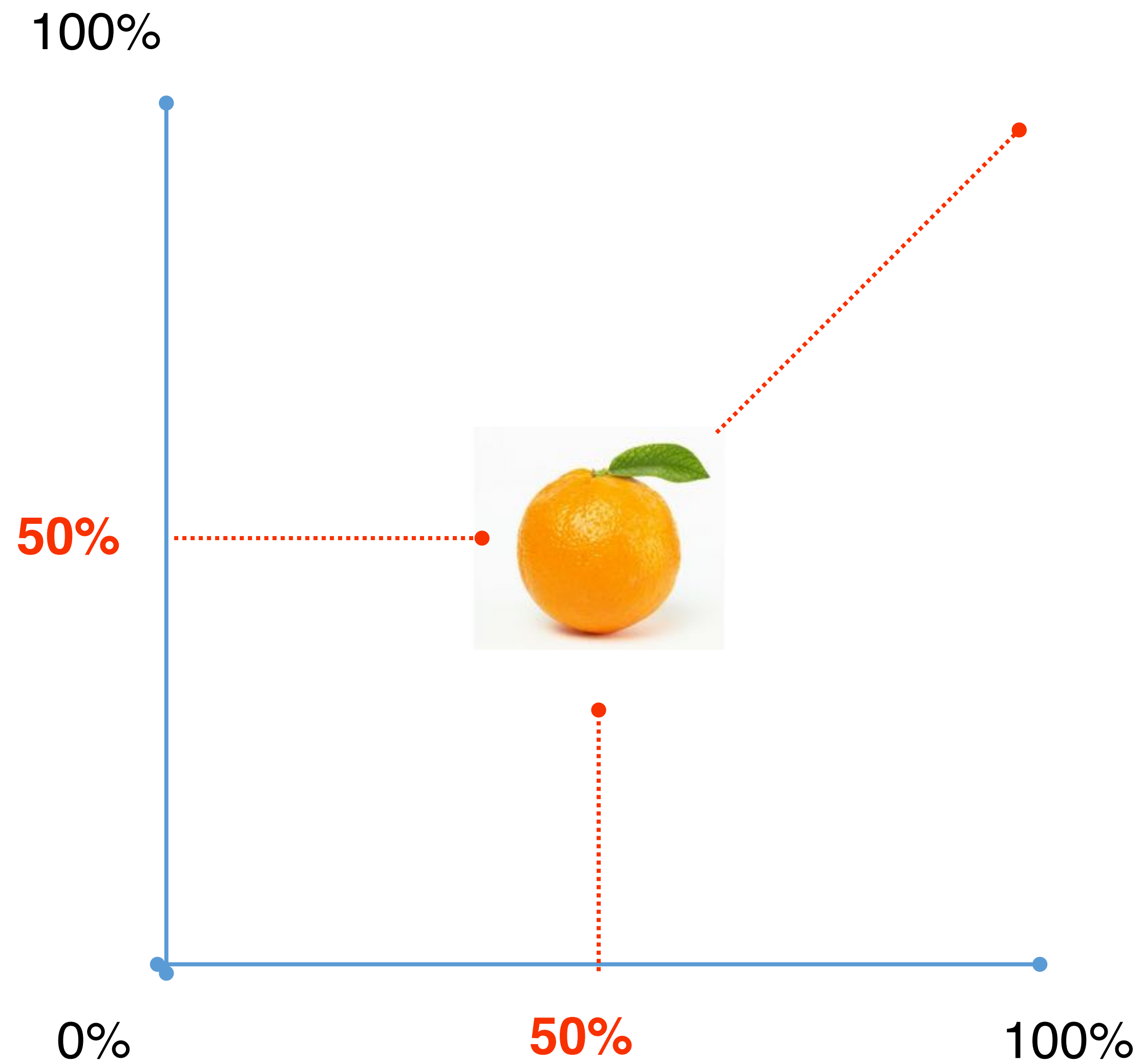
TEST THOMASA-KILMANNA



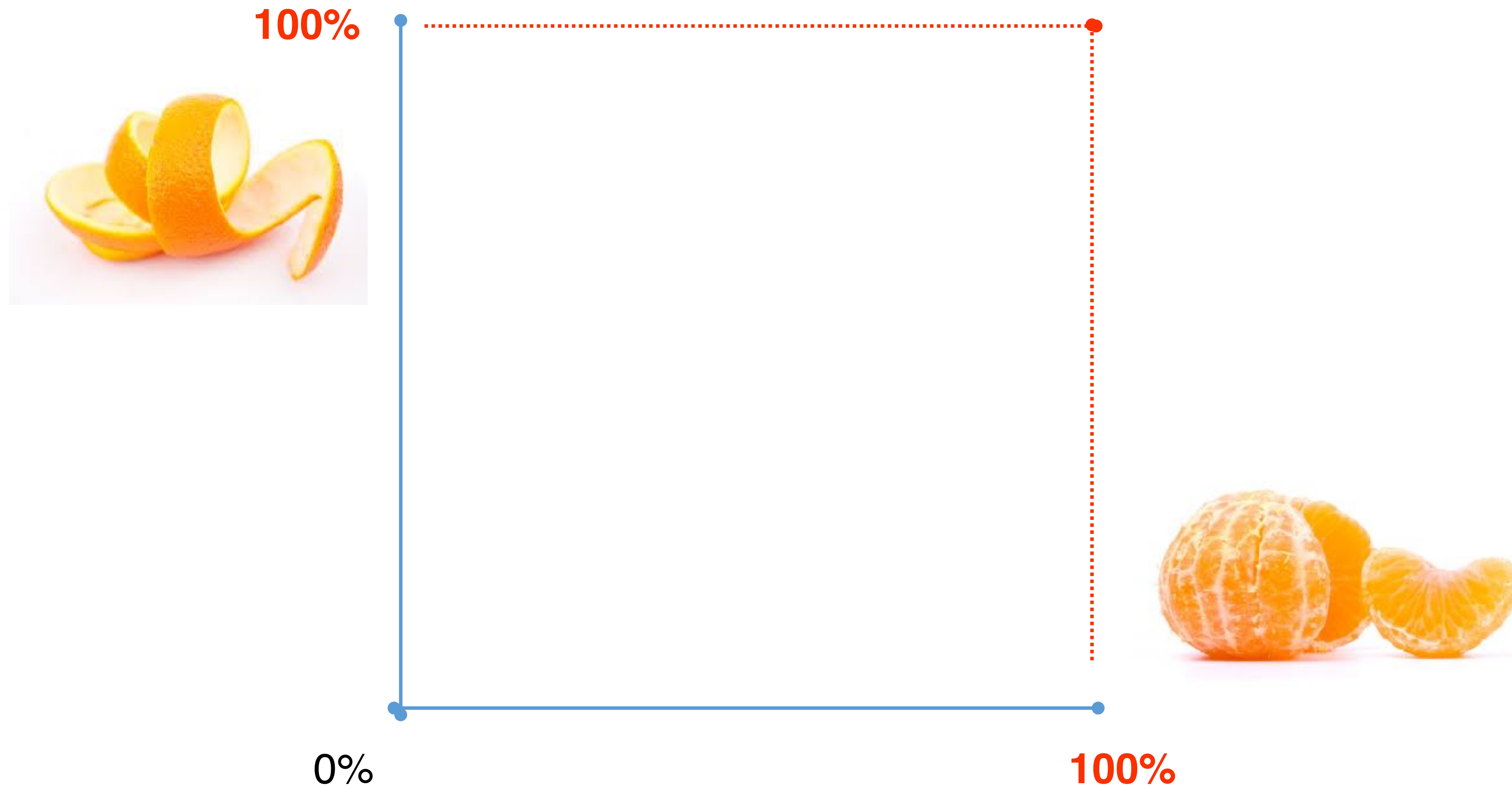
JAK EFEKTYWNIENIE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO NEGOCJACJI?

- ▶ zrozumieć różnice kulturowe
- ▶ poznać jaki jest styl negocjacyjny obu stron
- ▶ mieć pewność czy mówimy o interesie czy o pozycji

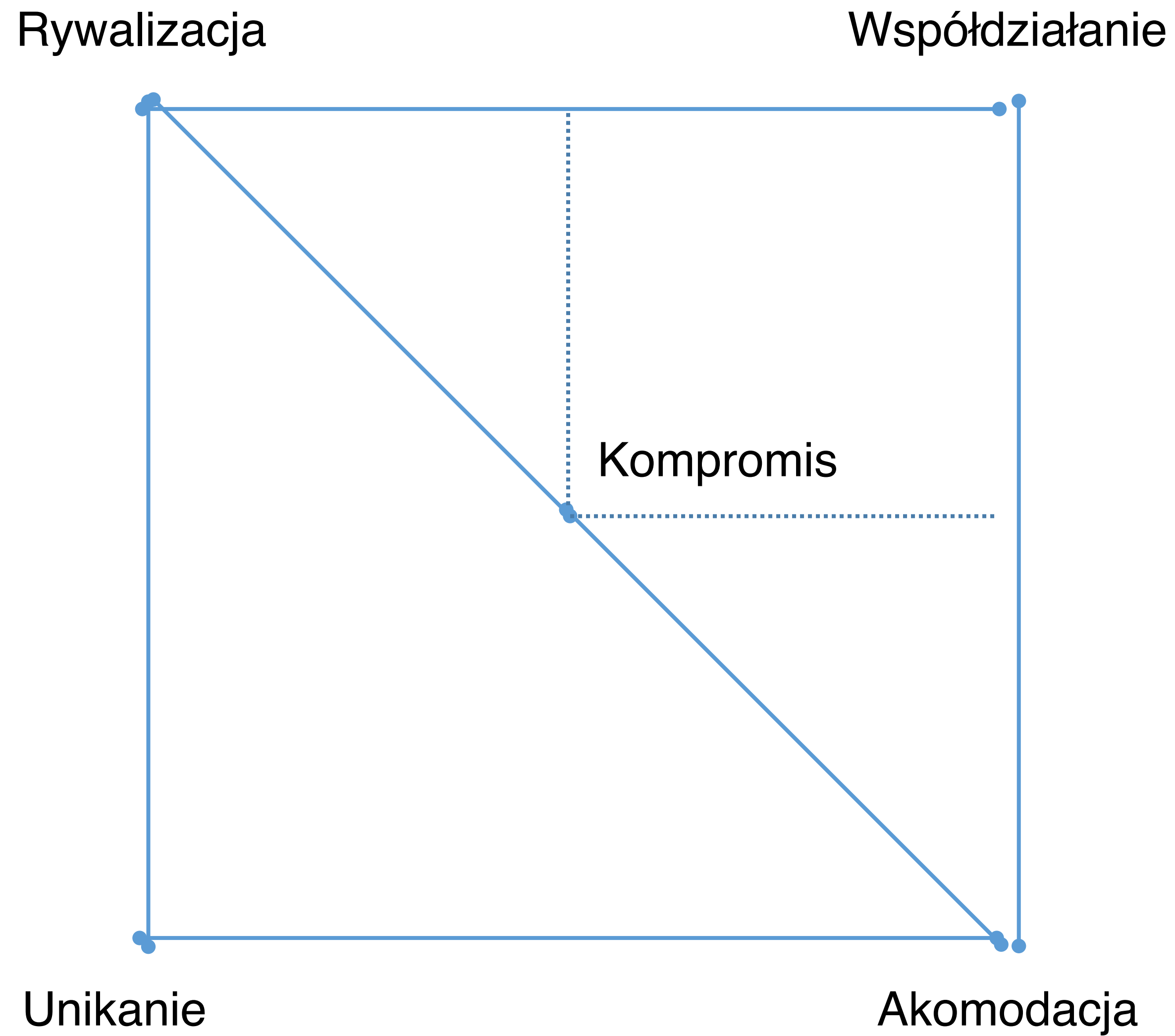
POZYCJA CZY...



...CZY INTERES



STRATEGIA



JAK EFEKTYWNIENIE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO NEGOCJACJI?

- ▶ zrozumieć różnice kulturowe
- ▶ poznać jaki jest styl negocjacyjny obu stron
- ▶ mieć pewność czy mówimy o interesie czy o pozycji
- ▶ znać ewentualne przewagi obu stron

ŹRÓDŁA PRZEWAGI (SIŁY) W NEGOCJACJACH

- ▶ Autorytet osobisty
- ▶ Informacja uprzywilejowana
- ▶ Bycie ekspertem
- ▶ **BATNA**
(the best alternative to a negotiated agreement)

CZEŚĆ #2

**JAK PAMIĘTAĆ O WSZYSTKICH
ELEMENTACH SKŁADOWYCH
NEGOCJACJI?**

JAK PAMIĘTAĆ O WSZYSTKICH ELEMENTACH SKŁADOWYCH NEGOCJACJI?

- ▶ kooperatywność
- ▶ asertywność
- ▶ styl
- ▶ taktyka
- ▶ pozycja
- ▶ strategia
- ▶ Interes

CZEŚĆ #3

JAK WYBRAĆ OPTYMALNĄ TAKTYKĘ NEGOCJACYJNĄ?

JAK WYBRAĆ OPTYMALNĄ TAKTYKĘ NEGOCJACYJNĄ?

- ▶ na rozpoczęcie
- ▶ w trakcie
- ▶ na budowanie przewagi
- ▶ na zakończenie

NIE DAJ SIĘ WROBIĆ!!!

NA ROZPOCZĘCIE

- ▶ taktyka wysokiego lub niskiego otwarcia
- ▶ taktyka przerzucenia pierwszej oferty na drugą stronę
- ▶ taktyka odrzucenia pierwszej oferty

W TRAKCIE

- ▶ taktyka nagrody w przyszłości
- ▶ taktyka „Na plasterki”
- ▶ taktyka „Optyk z Brooklynu”

NA BUDOWANIE PRZEWAGI

- ▶ pojawienie się eksperta
- ▶ ...a konkurencja ma lepszy
- ▶ społeczny dowód słuszności

NA ZAKOŃCZENIE

- ▶ taktyka ostatniego życzenia
- ▶ taktyka ograniczonego pełnomocnictwa
- ▶ taktyka „Skubania”

TERAZ POWINNIŚCIE JUŻ WIEDZIEĆ

- ▶ Jak efektywnie przygotować się do negocjacji
- ▶ Jak pamiętać o wszystkich elementach składowych negocjacji
- ▶ Jak wybrać optymalną taktykę negocjacyjną

JAKIEŚ PYTANIA ???

PODOBAŁO SIĘ ??? ROBIMY COŚ DALEJ ???

- ▶ franczyza
- ▶ budowanie modelu biznesowego
- ▶ negocjacje
- ▶ sprzedaż



Przemek Olewnik

