

PROGRAM

„Negocjacje i obrona ceny na rynkach zagranicznych”

Centrum Innowacji i Transferu Technologii UWM w Olsztynie

26.03.2020 r.

| | |
|---------------|--|
| 08:30 – 09:00 | Rejestracja |
| 09:00 – 11:00 | <p>1. Jak skutecznie negocjować na arenie międzynarodowej?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Jak budować moją siłę negocjacyjną? ▪ Uwarunkowania negocjacyjne w biznesie międzynarodowym. ▪ Budowa oferty dostosowanej do klienta z różnych rynków. ▪ Bariery w negocjacjach z obcokrajowcami. <p>2. Dobre przygotowanie oraz plan gwarantem sukcesu w negocjacjach</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Z kim będę negocjował? - poznanie partnera zagranicznego, jego stylu, motywacji oraz potencjalnych taktyk. ▪ Czego oczekuje mój partner oraz jakie elementy dodatkowe mogą mieć znaczenie? ▪ Wykorzystanie alternatyw by zdobyć przewagę w negocjacjach. <p>3. Jak wykorzystać różnice międzykulturowe by budować relacje i skutecznie sprzedawać na różnych rynkach?</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Niemiec vs Japończyk czyli podejście do relacji w różnych częściach globu. ▪ Czas to pieniąż vs. <i>Manana</i> - gdzie nie mogą się spóźnić na spotkanie? ▪ Ceremonialność w negocjacjach, czyli kto z kim dobije targu w Niemczech, Chinach czy USA? ▪ Ekspresyjność vs Powściągliwość, czyli jak wygląda skuteczna sprzedaż z Włochem, a jak ze Szwedem? ▪ Jak negocjują Polacy na tle innych krajów? Na co trzeba uważać? |
| 11:00 – 11:15 | Przerwa kawowa |
| 11:15 – 13:00 | <p>4. Aspekty wpływające na skuteczne negocjacje w biznesie międzynarodowym</p> <ul style="list-style-type: none"> • Gdzie najlepiej negocjować? – dobór miejsca. • Zarządzanie czasem oraz agendą w negocjacjach w różnych krajach. • Formalności w sprzedaży w zależności od rynku. • Cena otwarcia a targowanie się w różnych krajach. • Dane techniczne czy sposób prezentacji. • Kto jest decydentem i z kim negocjować w różnych krajach? <p>5. Jak skutecznie negocjować by „obronić” swoją CENĘ:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Jak zbudować dobre pierwsze wrażenie wpływające na cały proces negocjacji? • Rozpoznanie zainteresowania klienta. • Skutecznie sprzedaj zanim zaczniesz negocjować. • Elementy oferty które możemy negocjować – <i>warsztat</i>. • Tworzenie wariantów oraz testowanie możliwości w celu osiągnięcia optymalnych rezultatów – <i>warsztat</i>. • Sztuka zaangażowania partnera by osiągnąć własne cele. • Jak negocjować, by NIE OBNIŻAĆ CENY? |

| | |
|---------------|--|
| 13:00 – 13:15 | Przerwa kawowa |
| 13:15 – 15:00 | <p>6. Umiejętne stosowanie taktyk negocjacyjnych i obrona przed manipulacjami</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Najskuteczniejsze taktyki i techniki ich stosowania. ▪ Emocje w negocjacjach w zależności od rynku. ▪ Podejście do kompromisu w różnych krajach. ▪ Stosowanie ustępstw w negocjacjach międzynarodowych. ▪ Jak radzić sobie z obiekcjami mojego oponenta. ▪ Sztuka wychodzenia z impasu. ▪ Odczytywanie manipulacji i techniki bronienia się przed nimi. <p>7. Skuteczne sposoby zamykania procesu sprzedaży oraz finalizacji negocjacji</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Techniki kończenia negocjacji. ▪ Pułapki przy zakończeniu negocjacji. ▪ Budowanie długoterminowych relacji po zakończeniu negocjacji. ▪ Wprowadzenie ustaleń w życie i dbałość o obsługę klienta. ▪ Znaczenie kontraktu w różnych kulturach. <p>8. Rady najlepszych negocjatorów międzynarodowych – jakich błędów unikać?</p> |
| 15:00 | Lunch |

DZIEŃ DRUGI (27.03.2020): Indywidualne konsultacje eksportowe w zakresie negocjacji, sprzedaży oraz kontraktów międzynarodowych.

Prowadzący:



Grzegorz Bratek Dyrektor Zarządzający firmy konsultingowej Eurospektrum, twórca zespołu Export-Experts, wieloletni menedżer sprzedaży eksportowej w czołowych firmach polskich (m.in: AMICA S.A., FagorMastercook S.A., Global Cosmed, Kosmet-Rokita) i zagranicznych (Fagor Electrodomesticos, **Hiszpania**, FagorBrandt, **Francja**).

Posiada **19 letnie doświadczenie we wprowadzaniu marek polskich i międzynarodowych** na rynki zagraniczne oraz bogate doświadczenie w konsultingu międzynarodowym, prowadzeniu szkoleń eksportowych oraz handlowych w Polsce i na rynkach zagranicznych.

Prowadził negocjacje w ponad 30 krajach zarówno dla światowych graczy jak i średnich firm lokalnych. **Odpowiedzialny za tworzenie, negocjowanie i egzekwowanie wielu kontraktów międzynarodowych.** Od wielu lat zajmuje się także usprawnianiem działań eksportowych, budowaniem strategii rozwoju eksportu, tworzeniem modeli biznesowych współpracy zagranicznej, rozwijaniem nowych kanałów sprzedaży za granicą.

Od 9 lat prowadzi szkolenia eksportowe zarówno na rynku polskim jak i za granicą, wykłada na uczelniach wyższych oraz czołowych instytucjach wspierających eksporterów. Posiada rozległe kontakty biznesowe w wielu krajach, niezbędne w budowaniu długofalowych rozwiązań biznesowych na rynkach eksportowych.