

## PROGRAM

### „Negocjacje i obrona ceny na rynkach zagranicznych”

06.10.2020 r.

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

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

**DZIEŃ DRUGI (07.10.2020): 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.