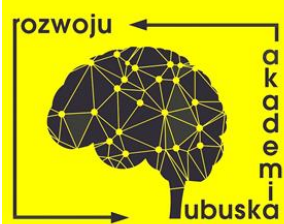


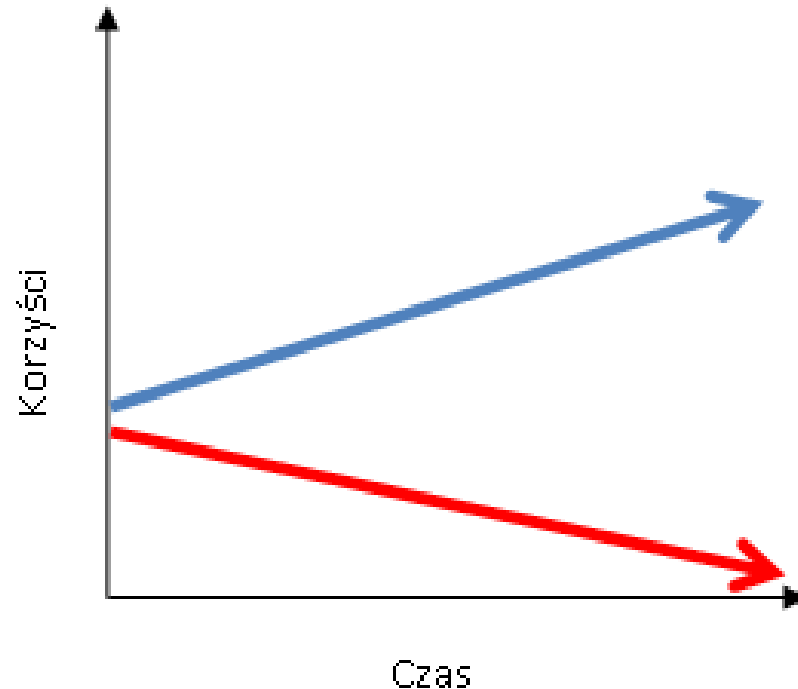
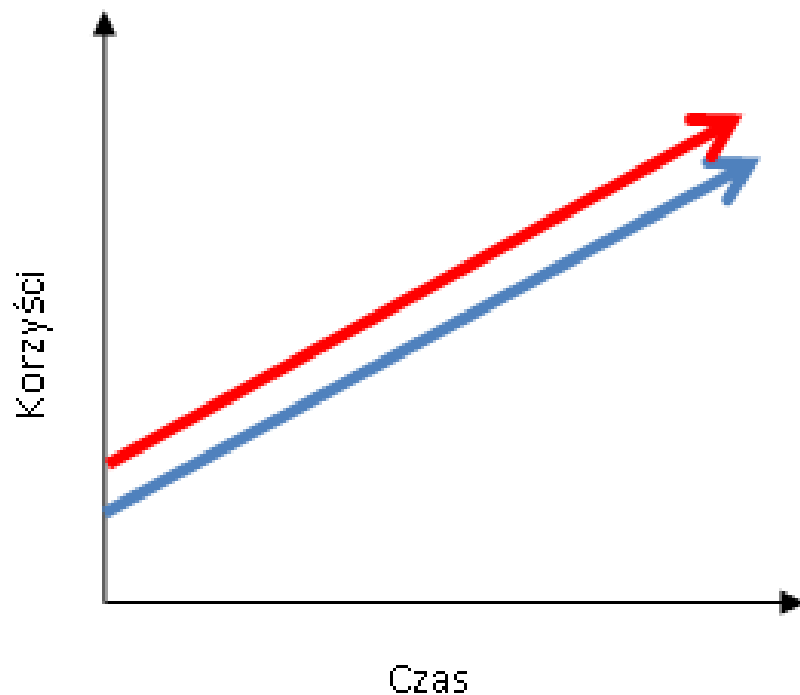
Perswazja i manipulacja w biznesie

Marcin Krukar



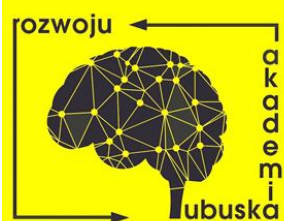
Różnice i cechy wspólne

1. Różnica w intencji:



2. Jawność / niejawność,

3. Świadomość / nieświadomość



Techniki wpływu społecznego Roberta Cialdini

REGUŁA KONTRASTU

REGUŁA WZAJEMNOŚCI

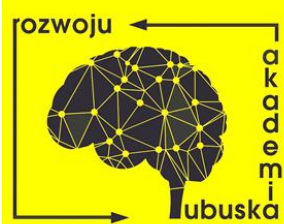
ZAANGAŻOWANIE I KONSEKWENCJA

SPOŁECZNY DOWÓD SŁUSZNOŚCI

LUBIENIE I SYMPATIA

AUTORYTET

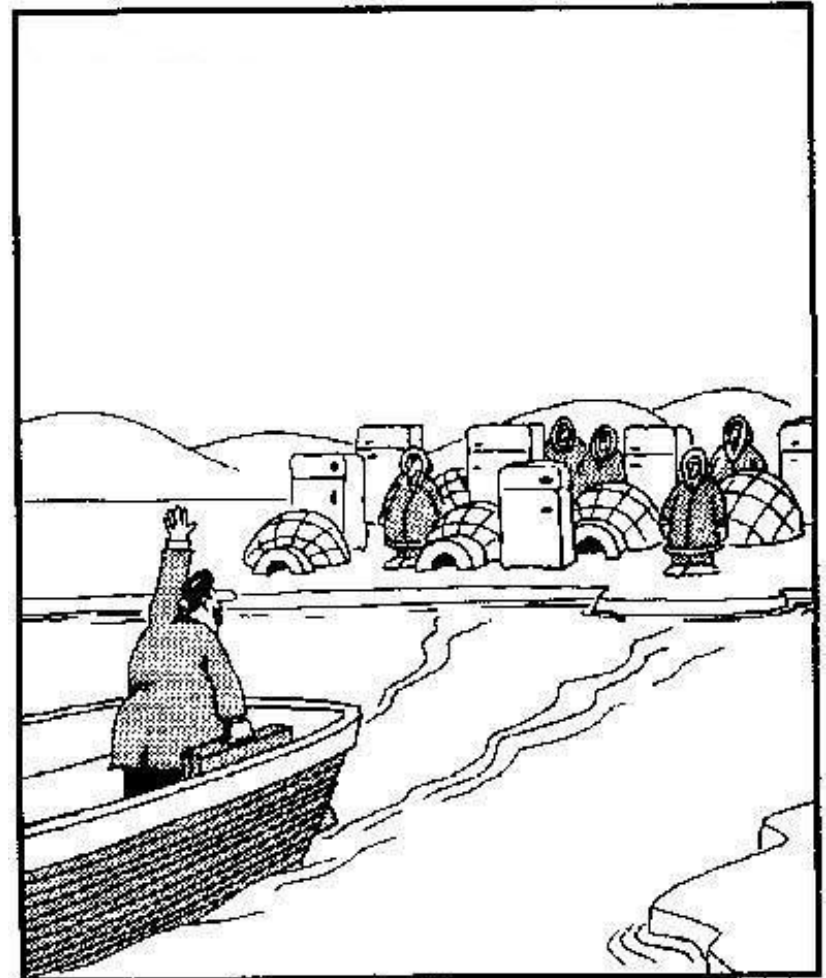
NIEDOSTĘPNOŚĆ



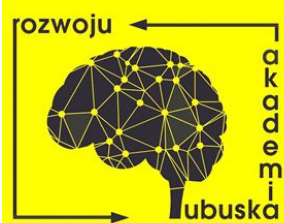
Małe słowa o wielkiej wadze

... czyli perswazja w języku:

1. Język korzyści
2. Użycie „ale”
3. Użycie „nie”
4. Podstawy NLP:
 - Czytanie w myślach:
 - Założenia
 - Pozorny wybór
 - 3 fakty
 - Cytat



Ralph Harrison, król przedstawicieli handlowych



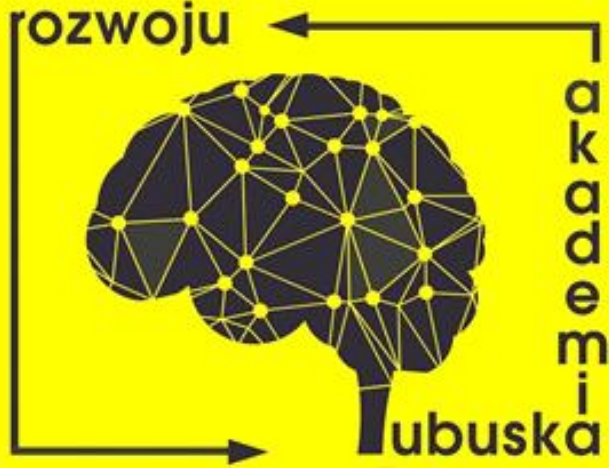
Perswazyjne techniki sprzedaży

1. Cecha – Zaleta – Korzyść



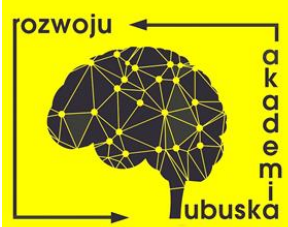
2. Przekonywanie w 5 minut

- Opis problemu
- Nasze rozwiązanie
- Korzyści
- Opis szczegółów rozwiązania
- Kolejne kroki

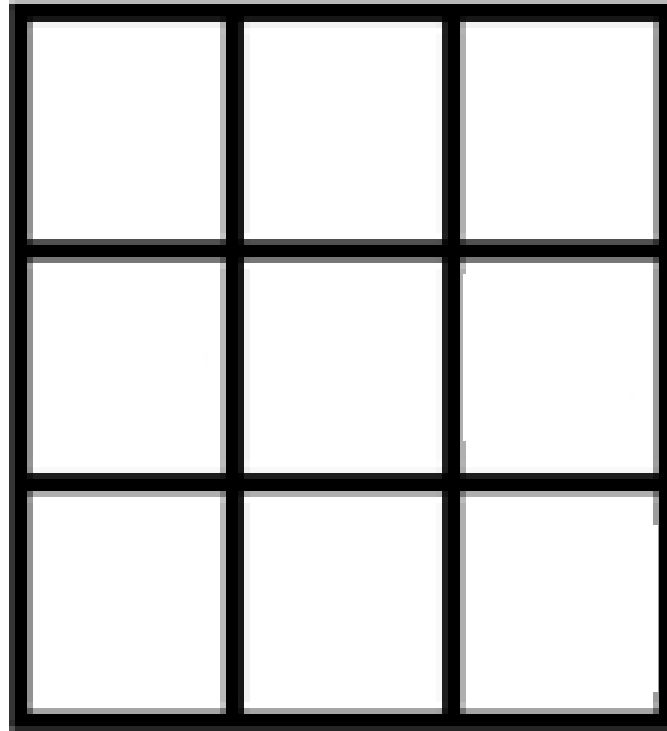


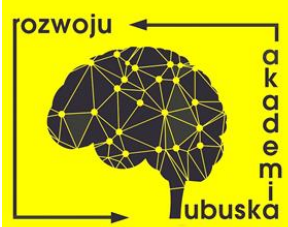
Negocjacje w biznesie.

Marcin Krukar

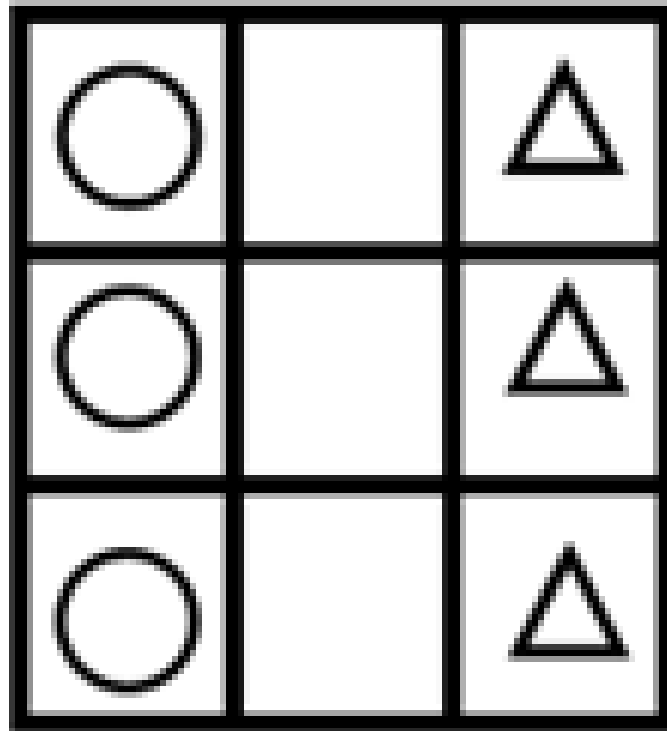


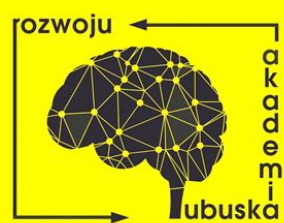
Ćwiczenie „Kółko – trójkąt”



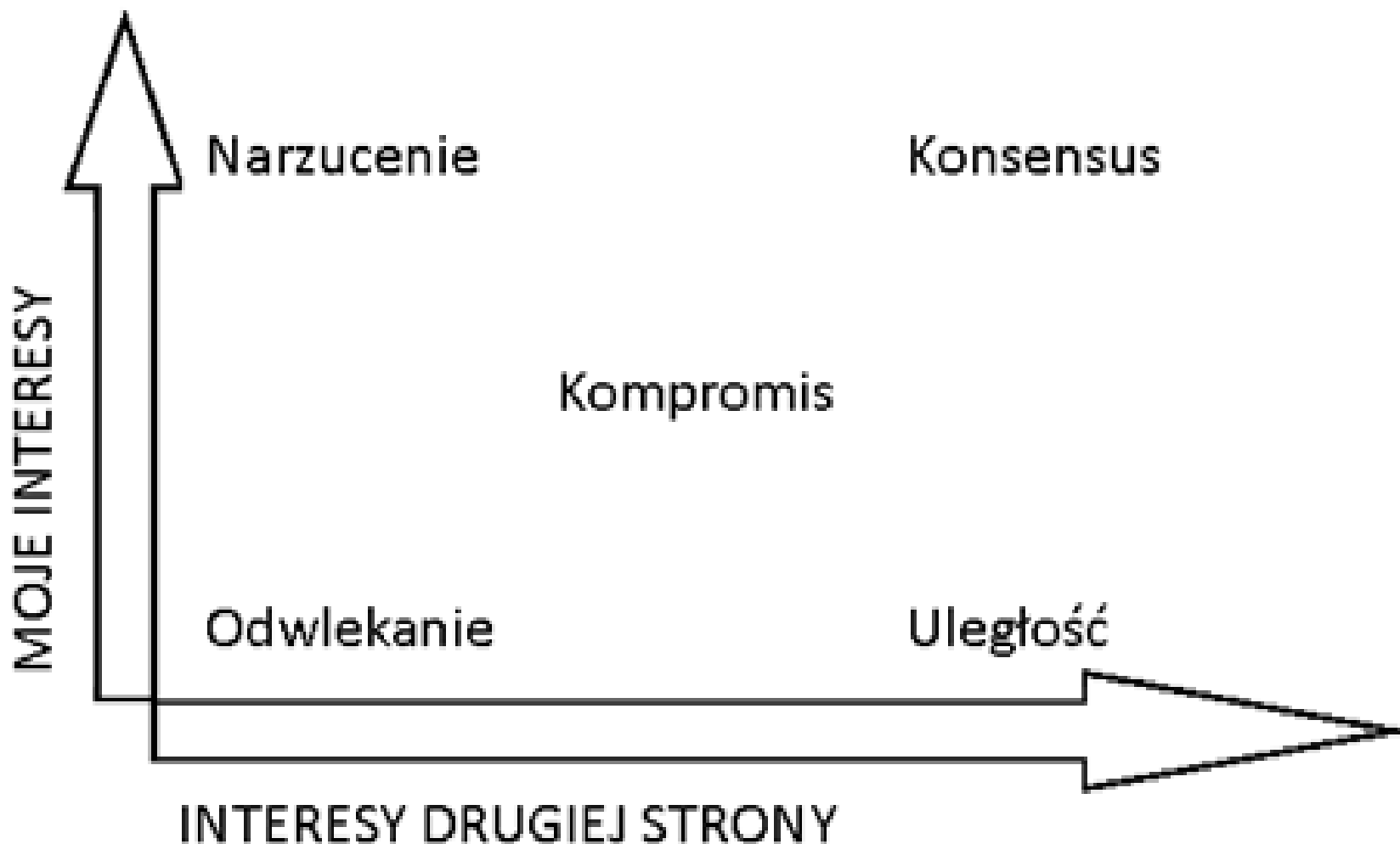


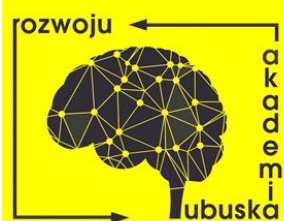
Nastawienie do konfliktu





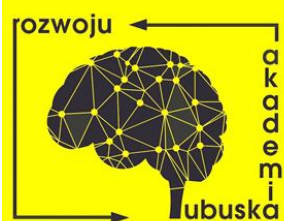
Przyczyny i rodzaje konfliktów





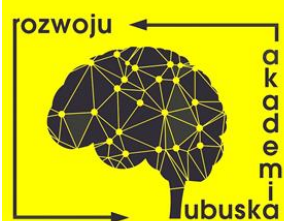
Przygotowanie do negocjacji

1. Interesy
2. Stanowisko
3. Cel (e)
4. BATNA
5. Strategia
6. Styl negocjacyjny
7. Zespół negocjacyjny
8. Techniki negocjacyjne
9. Pierwsza propozycja



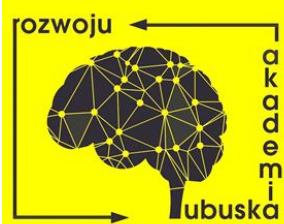
Style negocjacyjne

	STYL MIĘKKI	STYL TWARDY	STYL RZECZOWY (KOOPERACYJNY)
UCZESTNICY	Są przyjaciółmi	Są przeciwnikami	Rozwiązują problem
CEL	Porozumienie – upieraj się przy porozumieniu	Zwycięstwo – upieraj się przy swoim stanowisku	Mądry wynik osiągnięty efektywnie i polubownie – upieraj się przy stosowaniu obiektywnych kryteriów
SPOSÓB POSTĘPOWANIA	Ustępuj, by pielęgnować stosunki	Żądaj ustępstw, jako warunków wzajemnych stosunków	Oddziel ludzi od problemu
STANOWISKO	Łatwo je zmieniaj	Okop się na nim	Skoncentruj się na interesach, a nie stanowiskach
STOSUNEK DO LUDZI	Miękki	Twardy	Miękki
STOSUNEK DO PROBLEMU	Miękki	Twardy	Twardy
ZAUFIANIE	Ufaj innym	Nie ufaj innym	Postępuj niezależnie od zaufania



Najpopularniejsze techniki negocjacyjne

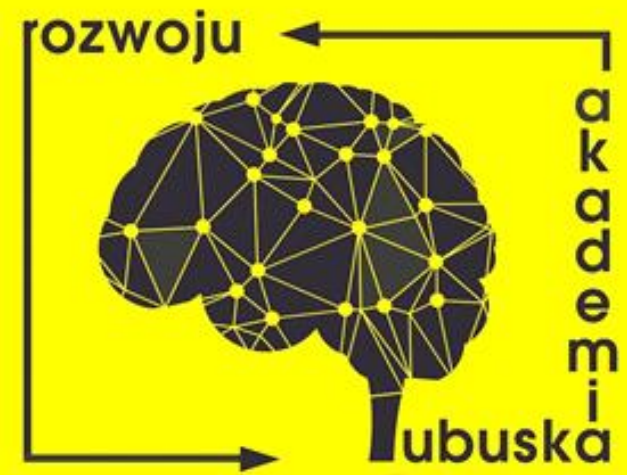
- Pozorny wybór
- Dobry i zły policjant
- Zdechła ryba
- Inspektor Colombo
- Krakowski targ
- Nagroda w raju
- Zbyt niskie kompetencje
- Podrzucone papiery
- Przeszkadzanie
- Pusty portfel
- Przepuszczanie zdechłych krów.
- Taktyka związanych rąk.
- Próbnny balon.
- Śmieszne pieniądze.
- Salami.
- Optyk z Brooklynu.



Przebieg procesu negocjacji

1. Powitanie i wprowadzenie
2. Cel spotkania
3. Prezentacja stanowisk
4. Pierwsze propozycje i kontrpropozycje
5. Podział na obszary negocjacyjne
6. Negocjacje właściwe
7. Protokół ponegocjacyjny
8. Podsumowanie i pożegnanie

Pytania?



Marcin Krukar
marcin.krukar@neraida.pl
tel.: 694 35 45 05

