



Scotwork (n) negotiation

Real-Deal Negotiation

SCOTWORK - PARTNER PRI VYJEDNÁVANÍ

TRÉNING UMENIE VYJEDNÁVAŤ - ADVANCING NEGOTIATION SKILLS

Pre: Bratislavská vodárenská spoločnosť
Dňa: 11. 4. 2023

BVS
BRATISLAVSKÁ
VODÁRENSKÁ
SPOLČNOSŤ



CIELE TRÉNINGU

Kurz poskytuje účastníkom znalosti a schopnosti, potrebné k riadeniu komplexných vyjednávaní profesionálnym, etickým a kompetentným spôsobom a k dosiahnutiu lepších dohôd pre firmy v situáciách, v ktorých sú dôležité dlhodobé vzťahy. Tréning účastníkom umožňuje:

- ✓ **pochopiť štruktúru**, ktorá je základom všetkých vyjednávaní a naučiť sa ako ju použiť k riadeniu procesu vyjednávania,
- ✓ nájsť príslušné **schopnosti a techniky**, ktoré robia vyjednávanie úspešným,
- ✓ precvičovať a budovať zručnosti v **konštruktívnom, podnetnom prostredí** pod vedením našich expertov na vyjednávanie,
- ✓ zmeny v správaní, ktoré zaistia **väčšiu istotu, lepšie a rýchlejšie dohody a významú návratnosť investície**.



KONCEPCIA

Osemkrokový prístup „8 Step Approach[®]“ je unikátnym postupom spoločnosti Scotwork. Vychádza z viac ako 40ročnej skúsenosti na poli výskumu a praktickej aplikácie. Tieto „pouličné schopnosti“ už otestovalo priamo v boji viac ako 200 000 profesionálov.

Náš osvedčený prístup je možné ľahko zapracovať do už existujúcich biznis systémov, programov riadenia zákazníkov, nákupu i dodávateľského reťazca. Tréningy spoločnosti Scotwork pomáhajú:

- ✓ vytvárať dohody, ktoré budú chcieť jednajúce strany implementovať
- ✓ šetriť čas a byť pri vyjednávaní efektívnejší
- ✓ chrániť vlastnú pozíciu a robiť dohody cennejšími





PRIEBEH

Tréning má maximálne 12 účastníkov. Vyjednávajú v troch alebo štvorčlenných tímoch, každý člen tímu má určitú rolu. Krátku prednášku vždy nasleduje príprava na vyjednávanie, samotné tímové vyjednávanie a následná analýza nahratých videí za pomoci dvoch lektorov.

Výukový štýl spočíva v komentovaní toho, čo prebehlo správne, aj toho, čo sa nepodarilo, v posúdení alternatív a následnej analýze negociačného procesu a odporúčaní zlepšení. Tréningové materiály udržujeme na minime a tie, ktoré sú praktické pre budúcnosť, dávame v kompaktnom a praktickom A6 formáte.

Účastníci majú päť príležitostí učiť sa:

- ✓ z prednášok
- ✓ z procesu prípravy k jednaniu
- ✓ z pozorovania druhých účastníkov pri jednaní
- ✓ z vlastného vyjednávania
- ✓ z rozboru videozáznamu vlastného výkonu



OBSAH

Kurz sa zaoberá týmito konkrétnymi oblasťami:

- ✓ Ako získať pri vyjednávaní viac istoty
- ✓ Ako analyzovať **pomer síl**
- ✓ Ako rozpoznať vyjednávaciu príležitosť a ako ju využiť
- ✓ Ako používať „8 krokov“ pri riadení procesu vyjednávania
- ✓ Ako chápať a precvičovať schopnosti súvisiacimi s 8 krokmi
- ✓ Päť najdôležitejších bodov, ktoré je nutné zvážiť pri **príprave**
- ✓ Ako zlepšiť kvalitu **argumentácie** alebo diskusie
- ✓ Ako si všímať **signály**, ako ich interpretovať a konať
- ✓ Ako a kedy predkladať **návrhy** alebo požiadavky
- ✓ Kedy sa rozhodnúť a ísť so svojim prvým návrhom
- ✓ Ako reagovať na návrhy druhej strany
- ✓ Ako minimalizovať odmietnutie návrhov
- ✓ Ako **preformovať** návrhy, aby to nestálo viac
- ✓ Ako hodnotiť a načasovať svoje ústupky
- ✓ Ako rozpoznať rôzne priority a smerovať k win-win dohodám
- ✓ Ako obchodovať a **zjednávať**, ako dať požiadavkám cenu
- ✓ Ako zlepšiť schopnosť rozpoznať príležitosť k **uzatvoreniu** jednania
- ✓ Ako zvládnuť dohodu a implementačnú fázu
- ✓ Ako prezentovať sťažnosti a ako na ne reagovať
- ✓ Ako zlepšiť schopnosť načúvania
- ✓ Ako používať a mierniť agresiu a konfrontáciu
- ✓ Ako riešiť vyjednávanie v mŕtvom bode
- ✓ Ako používať a ako reagovať na najbežnejšie **taktiky**
- ✓ Ako a kedy používať odklad a iné pauzy
- ✓ Ako používať schopnosti **tímového** vyjednávania
- ✓ Ako budovať „partnerské vzťahy“ s klientami a dodávateľmi
- ✓ Ako **riadiť** vyjednávací proces, ako ho zrýchľovať či spomaľovať
- ✓ Ako vidieť vyjednávanie ako proces otvárania možností a nie ako proces zamietania



METÓDA

Skupina 2



2000

2000-2010

2000-2010

2000



ŠTANDARDNÝ ČASOVÝ HARMONOGRAM

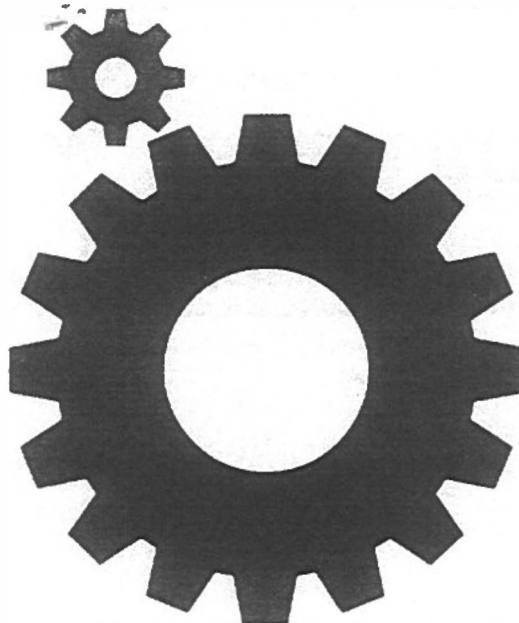
| | 1. deň | 2. deň | 3. deň |
|------------|----------------------|-------------------|--------------------|
| DOPOLUDNIA | PREDNÁŠKA | PREDNÁŠKA | SKUPINOVÁ DISKUSIA |
| | HRANIE 2 PRÍPADOV | HRANIE 2 PRÍPADOV | FINALNY PRIPAD |
| POPOLUDNÍ | PREDNÁŠKA | PREDNÁŠKA | DALŠIE KROKY |
| | HRANIE 2 PRÍPADOV | HRANIE PRÍPADU | |
| VEČER | ÚVOD DO VYJEDNÁVANIA | VEČERA | VEČERA |



AKO TO FUNGUJE

20%
PREDNÁŠKY
teória
nástroje

80%
NEGOCIÁCIA
precvičovanie
tréning
vyjednávania



100%
ZLEPŠENIE
SCHOPNOSTÍ
A VÝKONU

SKUTOČNÉ VÝSLEDKY

Evidentná zmena v správaní

Kurzy prinášajú v priemere

16.08 x ROI

V prvých troch mesiacoch

Najdôslednejšie hodnotené školenie na svete



ROI je za posledných
25 rokov konzistentne...



...30,000
účastníkov...



...a kriticky ho potvrdzujú
priami nadriadení účastníkov

PREČO SCOTWORK

- Zameranie na zručnosti

Jednoduchá štruktúra

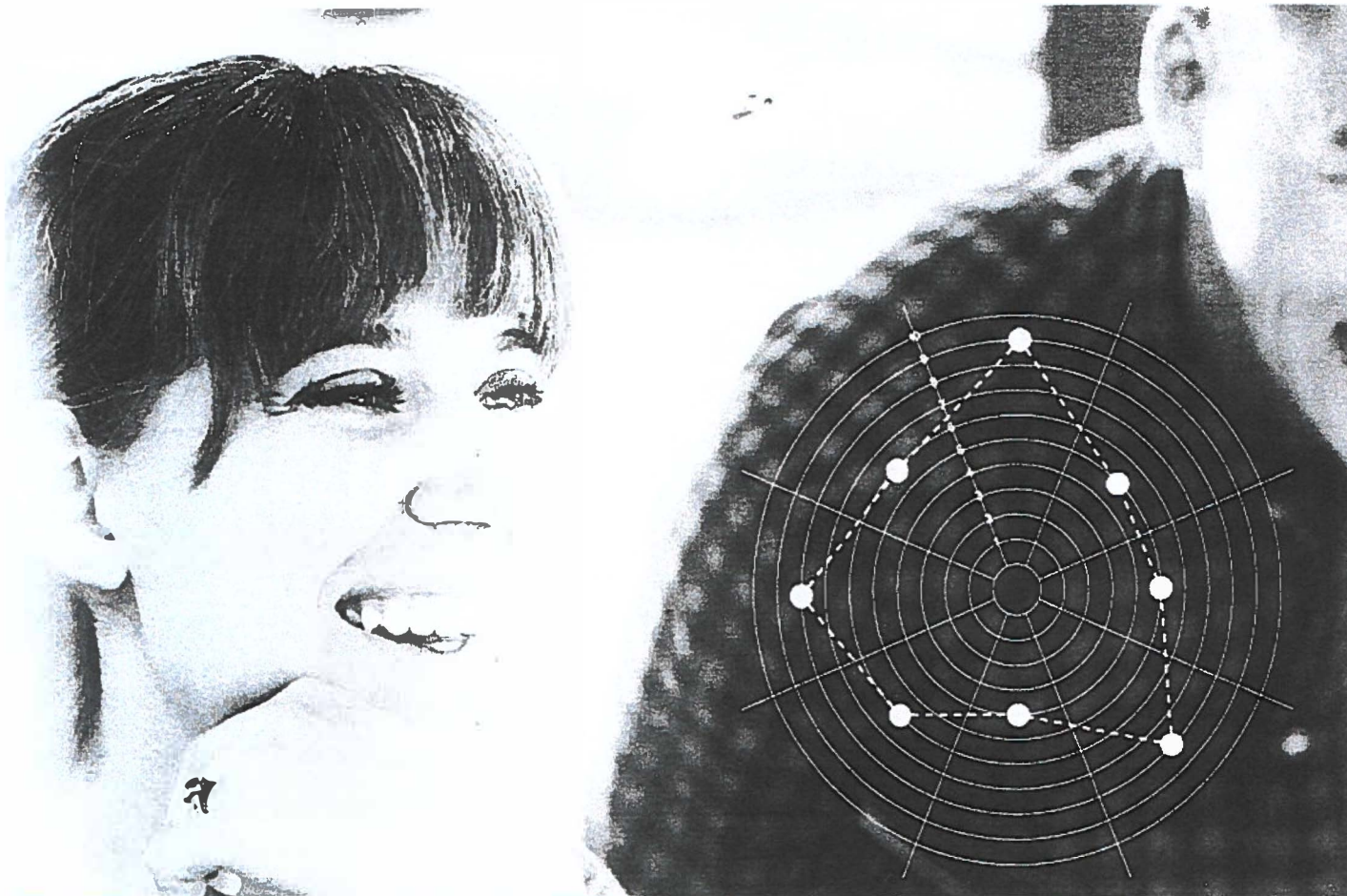
Kolaboratívny prístup

Pomer počtu účastníkov na lektora

Podpora & koučing

Preukázateľná návratnosť investície

OSOBNÝ PROFIL VYJEDNÁVACÍCH SCHOPNOSTÍ



Pred kurzom: účastníci obdržia svoj vyjednávací profil a osobný plán rozvoja

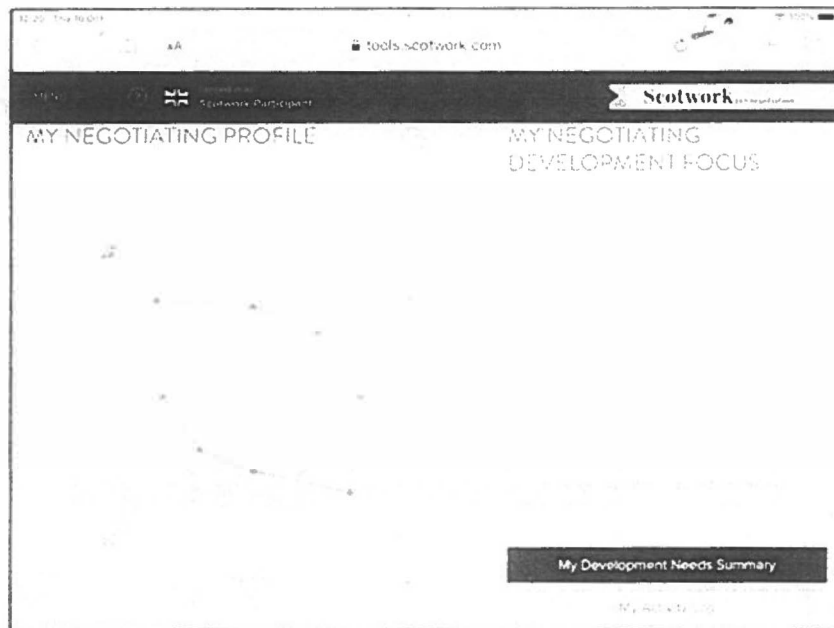
Počas kurzu: obdržia návod ako získať poznatky a ďalšie kroky prispôbiť svojim potrebám

Po tréningu: vezmú si plán rozvoja i online nástroj späť do svojej práce

Vyjednávací profil obsahuje:

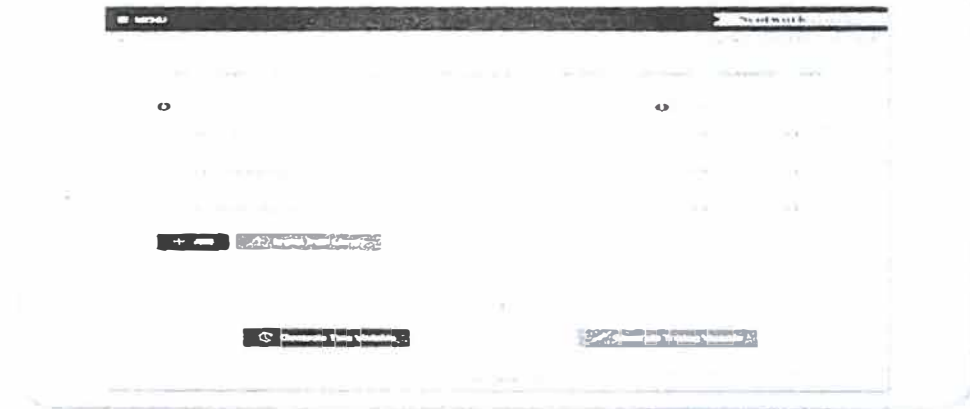
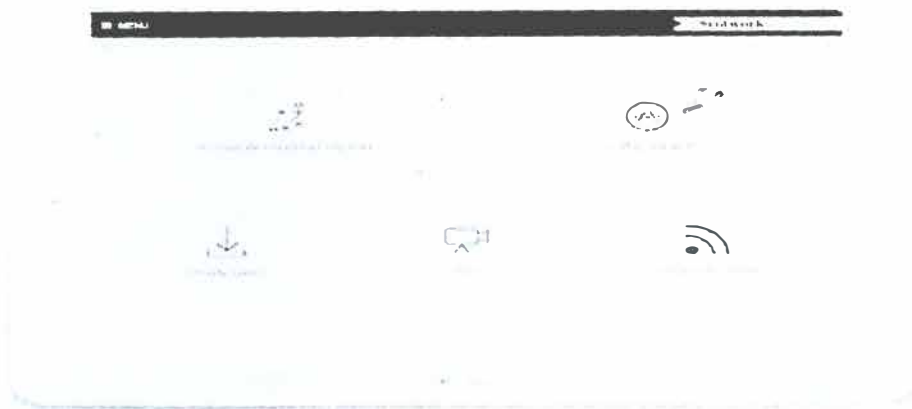
- vlastné hodnotenie
- prečo na tomto kroku záleží
- zónu istoty
- na čo sa zamerať pri rozvoji

OSOBNÝ PROFIL VYJEDNÁVACÍCH ZRUČNOSTÍ





APLIKÁCIA A ONLINE NÁSTROJE PRINÁŠAJÚ UDRŽATEĽNÉ VÝSLEDKY



NEGOTIATION eBOOKS



The Real Deal

Read our insights on the issues of the day, the ones that have captured our imaginations and the ones that we feel could benefit from the art of negotiation.



CENA TRÉNINGU

OSOBNÝ VYJEDNÁVACÍ PROFIL

v cene

ANS

- vnútrofirémny kurz (max 12 osôb)

25 000,- Eur / kurz bez dph

Materiály z kurzu:

- kožený organizér s poznámkami
- Scotwork alumni online nástroje
- Scotwork aplikácia

PODPORA PO KURZE

v cene

OTVORENÉ KURZY 2023

20. 03. - 23. 03. Valeč

27. 03. - 30. 03. Ratměřice

15. 05. - 18. 05. Ratměřice

12. 06. - 15. 06. Ratměřice

18. 09. - 21. 09. Ratměřice

16. 10. - 19. 10. Ratměřice

27. 11. - 30. 11. Brno

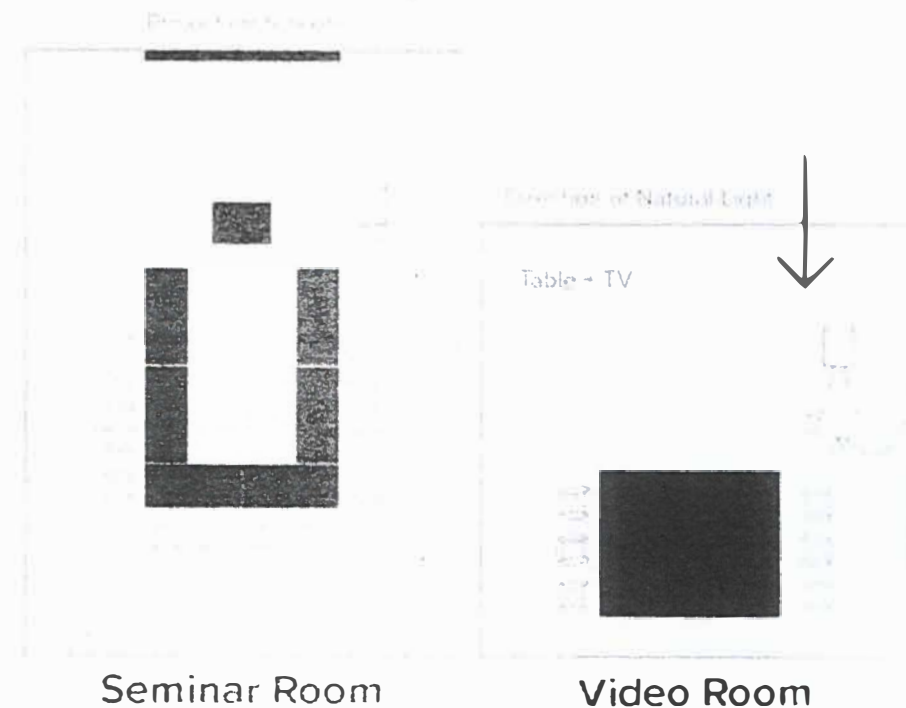
PROSTREDIE VÝUKY

Potrebuje dve hlavné výcvikové miestnosti, A a B, plus dve vhodné vedľajšie miestnosti. Miestnosť A s denným svetlom s rozmermi minimálne 7 x 10 metrov. Pokiaľ miestnosť A a B spolu susedia, je dôležité, aby boli odhlučnené.

Miestnosť A - je to naša hlavná miestnosť, ktorá musí umožňovať sedenie pre 12 účastníkov a 2 vyučujúcich v tvare písmena U. Požadujeme premietacie plátno, flipchart a 2 rozumne veľké stoly na tlačene materiály a náš počítač.

Miestnosť B - táto miestnosť bude používaná pre vyjednávanie s využitím našej videotechniky. Požadujeme rozstaviť stoly, pri ktorých sa bude jednanie konať do tvaru I, sedem stoličiek a ďalší 2 metrový stôl. Taktiež potrebujeme jeden veľký TV monitor a flipchart.

V každej z vedľajších miestností by mal byť stôl a sedenie pre 4 osoby. Aspoň jedna z vedľajších miestností musí byť v blízkosti miestnosti B. Prijateľnou alternatívou sú dve oddelené, neďaleko od seba umiestené, pohodlné, nefajčiarske oblasti, kde by mohli 4členné tímy v klude a nerušené sedieť pri stole a pracovať, napr. tiché rohy vestibulu, vstupná hala, atď.



SKUTOČNÝ DOPAD NA CELOM SVETE

46 kancelárií
29 jazykov
150 konzultantov

IPT Partners s.r.o.
Ružová dolina 6
821 08 Bratislava
www.scotwork.sk



Australia, Belgium, Brazil, Canada, China, Colombia, Czech Republic, Denmark, Finland, France, Germany, Greece,
Hong Kong, Hungary, India, Indian Ocean, Indonesia, Ireland, Italy, Japan, Lithuania, Mexico, Middle East,
Netherlands, New Zealand, Norway, Poland, Romania, Russia, Singapore, Slovakia, South Africa, Spain, Sweden,
Turkey, Ukraine, United Kingdom, United States of America