

27.03.2018 Warszawa

NEGOCJATOR

BRANŻA DEWELOPERSKA

Zagadnienia główne

- ✓ Główne elementy negocjacji. BATNA, dolna linia, punkt aspiracji i inne
- ✓ Przygotowania do negocjacji ceny mieszkania
- ✓ Argumentacja logiczna. Wskazywanie konsekwencji
- ✓ Techniki właściwego negocjowania
- ✓ Presja czasu i gra na zwłokę w wykonaniu kupującego nieruchomości. Jak się przed nią bronić
- ✓ Brudne chwytty i manipulacja w negocjacjach



Tomasz Łysakowski

TRAINING COUNSELLING ADVERTISING

- ✓ Trener biznesu z zakresu technik sprzedaży i negocjacji.
- ✓ Specjalizuje się m.in. w zagadnieniach związanych ze sprzedażą i marketingiem nieruchomości, zarówno na rynku pierwotnym, jak i wtórnym.
- ✓ Praktyk rynku deweloperskiego - od 2012 roku przeszkolił zespoły sprzedażowe ok. 70 firm deweloperskich lub brokerów rynku pierwotnego w całej Polsce.
- ✓ Ekspert z zakresu psychologii, marketingu i perswazji



27.03.2018 Warszawa

NEGOCJATOR

BRANŻA DEWELOPERSKA

PROGRAM

9:00 Rejestracja i poranna kawa

9:30 Wprowadzenie do problematyki negocjacji

- Klasyfikacja negocjacji: twarde vs miękkie, jedno- vs wielopłaszczyznowe, pozycyjne vs problemowe
- Główne elementy negocjacji. BATNA, dolna linia, punkt aspiracji. Inne kluczowe pojęcia
- Co pomaga, a co przeszkadza negocjować (czas, miejsce, problem, kontekst i otoczenie)
- Cena mieszkania i jej rola w negocjacjach: czy zawsze kluczowa?
- Negocjacje jeden na jeden kontra negocjacje jeden na wielu (para, rodzina kupująca mieszkanie) – specyfika rozmowy z grupą osób
- Style negocjacji. Podział negocjatorów ze względu na styl. Analiza własnego stylu negocjowania

Przygotowania do negocjacji ceny mieszkania

- Dlaczego negocjacje wygrywają ci, którzy się przygotowują?
- Identyfikacja źródeł siły w negocjacjach. Atuty inwestycji i danego lokalu
- Zdefiniowanie obszaru negocjacji, BATNA, dolnej linii, punktu aspiracji, punktów oporu i ceny ofertowej

11:00 Przerwa

11:15 Taktyki prezentowania ceny w negocjacjach

- Argumentacja logiczna. Wskazywanie konsekwencji
- Techniki wprowadzania ceny do rozmowy: „Balon próbny”, „Szokująca oferta”, „Optyk z Brooklynu”
- Metody uzasadniania ceny. „Ograniczona oferta” i zasada niedostępności
- „Śmieszne pieniądze” i redukcja do absurdu wysokości ceny lub rabatu

Techniki właściwego negocjowania

- Reakcje na cenę lub warunki drugiej strony: („Jestem w szoku”, „Pusty portfel”)
- „Dokręcanie śruby”, „imadło”, milczenie i gra na przetrzymanie przeciwnika
- Metody ustępowania z własnego stanowiska i uzyskiwania ustępstw

- Zasady rabatowania: dlaczego lepiej dać rabat materialny niż kwotowy i jak to właściwie robić
- Pozorne ustępstwa („Zdechła ryba”, „Nagroda w raju”)
- Presja czasu i gra na zwłokę w wykonaniu kupującego nieruchomości. Jak się przed nią bronić
- Unikanie podjęcia decyzji („Niepełne pełnomocnictwo” i ograniczone kompetencje)
- Techniki zamykania sprzedaży za pomocą ustępstw negocjacyjnych

13:30 Lunch

14.00 Brudne chwytaki i manipulacja w negocjacjach

- Blef w negocjacjach i metody jego identyfikacji u drugiej strony
- Gra na emocje i strategię wyprowadzania przeciwnika z równowagi: „Dobry policjant, zły policjant”, „Front wschodni” i inne techniki huśtawki emocjonalnej
- Niska piłka i jej odmiany negocjacyjne. Metody obrony przed niskimi piłkami

Obrona przed technikami drugiej strony

- Identyfikacji strategia negocjacyjnej i technik używanych przez przeciwnika
- Emocje w negocjacjach – jak nad nimi zapanować. Sposoby kontroli własnych emocji i wpływania na emocje drugiej strony
- Właściwa odpowiedź na zagrywki emocjonalne i próby manipulacji
- Budowanie asertywnego komunikatu w odpowiedzi na manipulacje

Problemy szczegółowe

- Negocjacje w grupie kilku osób. Organizacja pracy grupy negocjującej: podział ról i zakresów kompetencji
- Negocjacje wokół stanowisk (osób) vs negocjacje rzeczowe (wokół interesów)
- Renegocjacje umów. Metody obrony, gdy klient próbuje kwestionować ustalenia lub się z nich wycofać

16:30 Zakończenie i rozdanie certyfikatów.



27.03.2018 Warszawa

NEGOCJATOR

BRANŻA DEWELOPERSKA

Tomasz Łysakowski jest trenerem biznesu, specjalizującym się w szkoleniach i warsztatach coachingowych z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, komunikacji, zarządzania personelem i motywowania pracowników. Prowadzi własną firmę szkoleniowo-doradczą, jako trener zewnętrzny współpracuje również ze Stowarzyszeniem

Przedsiębiorczości

w Nieruchomościach oraz firmami szkoleniowymi Centrum Edukacji i Biznesu, Scholaris Club, Talo Group i Akademia Biznesu MDDP. Jako trener pracuje przede wszystkim z firmami i instytucjami. W dziedzinie technik sprzedaży na rynku pierwotnym prowadził treningi m.in. dla firm deweloperskich SGI, Mota-Engil Central Europe, DOMBUD S.A., Sawa Apartments, Real Development Group, Szerbud, Art-Deweloper, Mota-Engil Real Estate Management, Archideon Development i Towarzystw Budownictwa Społecznego w Toruniu i Sosnowcu. Z zakresu sprzedaży na rynku wtórnym szkolił m.in. pośredników WGN Nieruchomości, Nowak Estate i Powszechnego Towarzystwa Ekspertów i Konsultantów Rynku Nieruchomości oraz pracowników sprzedających nieruchomości PZU SA i PZU Życie. W dziedzinie ogólnych technik sprzedaży i obsługi klienta szkolił m.in. pracowników MAKRO Cash and Carry, Bricomarche, Europejskiego Funduszu Leasingowego i Siemens Industry Software. W zakresie wystąpień publicznych i prezentacji szkolił m.in. pracowników działu PR Mazda Motor Logistics Europe i Lasów Państwowych. Na co dzień prowadzi również szkolenia z zarządzania pracownikami oraz prowadzenia i moderowania spotkań. Szlify wykładowcy zdobywał w Instytucie Dziennikarstwa Uniwersytetu Warszawskiego (2003-2006) oraz w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej (2003-2008). Od 2006 współpracownik Programu 4 Polskiego Radia, okazjonalnie także na falach TOK FM. Gościnnie ekspert z zakresu psychologii społecznej, marketingu i komunikacji w programach TVP2, TVP Info i TVP Polonia.

Forma pracy

Szkolenie dzieli się na część wykładową (30 proc. czasu zajęć) i praktyczną (70 proc. czasu). Wykłady służą wprowadzeniu i omówieniu poszczególnych strategii i technik negocjowania, które następnie ćwiczone są w ramach części praktycznej. Ćwiczenia mają kształt gier, w trakcie których uczestnicy zajęć w dwu- lub kilkusobowych zespołach prowadzą negocjacje, bazując na otrzymanych scenariuszach. Jeśli wystąpi potrzeba (i pozwoli na to liczba uczestników), część rozmów negocjacyjnych może zostać nagrana, a następnie przeanalizowana na forum grupy. Po każdym ćwiczeniu uczestnicy otrzymują informacje zwrotne na temat swych kompetencji negocjatora: dowiadują się, jak wypadli na tle innych grup, co zrobili dobrze, gdzie popełnili ewentualne błędy, nad czym powinni jeszcze popracować i w jaki w przyszłości uzyskać najlepszy wynik w negocjacjach z klientem.



27.03.2018 Warszawa

NEGOCJATOR

BRANŻA DEWELOPERSKA

Korzyści uczestnika

Głównym celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji pracowników firm deweloperskich na polu twardych technik negocjacji, prezentacji i obrony ceny w trakcie rozmowy z klientem oraz przyspieszenia decyzji klienta i zamykania sprzedaży nieruchomości. Szkolenie ma charakter warsztatu praktycznego, w trakcie którego uczestnicy ćwiczą techniki prowadzenia skutecznych negocjacji ceny domów i mieszkań, ze szczególnym uwzględnieniem metod radzenia sobie z presją, zastrzeżeniami, roszczeniami i próbami manipulacji, które może stosować klient. Równoległe szkoleni dowiadują się, jak najefektywniej prowadzić i zamykać negocjacje w zależności od typu osobowości rozmówcy. Po zakończeniu treningu uczestnicy otrzymują certyfikaty, potwierdzające odbycie szkolenia.

Do kogo jest kierowany warsztat:

Firmy deweloperskie:

- obsługa klienta
- zarząd
- sprzedaż
- marketing

oraz wszyscy zaangażowani
lub

zainteresowani tematyką negocjacji w branży deweloperskiej

MIEJSCE WARSZTATÓW:

Centrum Konferencyjne Golden Floor
Al. Jerozolimskie 123A, 02-037 Warszawa

WIĘCEJ INFORMACJI:

biuro@proability.pl
22 787 59 12



NEGOCJATOR

BRANŻA DEWELOPERSKA

27.03.2018 Warszawa

WYPEŁNIJ DRUKOWANYMI LITERAMI

Imię	
Nazwisko	
Stanowisko	
Departament	
Firma	
Ulica	
Kod pocztowy	Miasto
Telefon	Fax
E-mail	

DANE DO FAKTURY:

W przypadku konieczności wystawienia faktury VAT proszę podpisać niniejsze oświadczenie:
Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 12.05.1993 (DzU 39 poz. 176)

Pełna nazwa Firmy	
Ulica	
Kod pocztowy	Miasto

oświadcza, że jest płatnikiem podatku od towarów i usług VAT

i posiada numer NIP	
---------------------	--

DANE DO WYSYŁKI FAKTURY (jeżeli są inne niż dane do faktury):

Pełna nazwa Firmy	
Oddział / dział Firmy / z dopiskiem	
Imię i nazwisko	
Ulica	
Kod pocztowy	Miasto

Podpis

Pieczętka

Nr vouchera

WARUNKI UCZESTNICTWA:

1. Koszt uczestnictwa jednej osoby w warsztatach wynosi: **1495zł + 23% VAT**
2. Cena obejmuje prelekcje, materiały dotyczące warsztatów, przerwy kawowe oraz lunch.
3. Po otrzymaniu zgłoszenia, prześlemy Państwu potwierdzenie udziału i fakturę pro-forma.
4. Prosimy o dokonanie wpłaty w terminie 14 dni od wysłania zgłoszenia, ale nie później niż przed rozpoczęciem warsztatów.
5. Wpłaty należy dokonać na konto widniejące na fakturze.
6. Rezygnację z udziału należy przesyłać listem poleconym na adres organizatora.
7. W przypadku rezygnacji do 15.02.2018 r. obciążymy Państwa opłatą administracyjną w wysokości 400 zł + 23% VAT.
8. W przypadku rezygnacji po 15.02.2018 r. pobierane jest 100% opłaty za udział.
9. Nieodwołanie zgłoszenia i nie wzięcie udziału w warsztatach powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału.
10. Niedokonanie wpłaty nie jest jednoznaczne z rezygnacją z udziału.
11. Zamiast zgłoszonej osoby w warsztatach może wziąć udział inny pracownik firmy pod warunkiem przesłania danych osoby zastępczej drogą mailową lub pocztową w terminie do 4 dni przed rozpoczęciem warsztatów.
12. Organizator zastrzega sobie prawo do zmian w programie oraz do odwołania bez podania przyczyn.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji handlowych za pomocą środków komunikacji elektronicznej od **ProAbility**

Oświadczenie jest niezależne od czasu korzystania z usług.
Oświadczam, że zapoznałem/am się z warunkami uczestnictwa w szkoleniu.

Upoważniamy firmę ProAbility do wystawienia faktury VAT bez podpisu odbiorcy. Równocześnie oświadczamy, że zapoznaliśmy się z warunkami uczestnictwa oraz zobowiązujemy się do zapłaty całości kwot wynikających z niniejszej umowy. Upoważniamy firmę ProAbility do umieszczenia znaku towarowego (logo) firmy na stronie www.proability.pl w dziale Nasi Partnerzy. Wyrażamy zgodę na przetwarzanie danych osobowych w celach promocji i marketingu działalności prowadzonej przez ProAbility, świadczonych usług oraz oferowanych produktów, a także w celu promocji ofert klientów ProAbility. Wyrażamy również zgodę na otrzymywanie drogą elektroniczną ofert oraz informacji handlowych dotyczących ProAbility oraz klientów ProAbility. Wyrażającemu zgodę na przetwarzanie danych osobowych przysługuje prawo kontroli przetwarzania danych, które jej dotyczą, w tym także prawo poprawiania.

