

Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie  
zaprasza do udziału w szkoleniu warsztatowym:

## „Negocjacje międzynarodowe – jak obronić cenę oraz podpisać zyskowny kontrakt eksportowy”

Szkolenie skierowane jest do właścicieli firm mających do czynienia z klientem zagranicznym, Menadżerów / Dyrektorów Działów Sprzedaży ze szczególnym uwzględnieniem Działów Sprzedaży Eksportowej, a także do uczestników projektów międzynarodowych oraz innych osób, które mają do czynienia ze sprzedażą lub obsługą klienta zagranicznego.

Celem szkolenia jest zbudowanie praktycznych umiejętności w zakresie profesjonalnego przygotowania i prowadzenia negocjacji z partnerami biznesowymi na rynkach międzynarodowych.

Uczestnicy nabędą umiejętności oraz otrzymają praktyczne, łatwe w zastosowaniu wskazówki:

- Jak przygotować się do negocjacji na różnych rynkach zagranicznych by odnieść sukces sprzedażowy,
- Jak przeprowadzić proces sprzedaży by mieć przewagę w negocjacjach,
- Jak dobrać styl, strategię i techniki negocjacji do zagranicznego kontrahenta,
- Jak rozpoznać triki i manipulacje negocjacyjne oraz umiejętnie na nie reagować,
- Jak rozpoznać kto jest prawdziwym decydentem w firmie partnera,
- Jak podpisać zyskowny kontrakt eksportowy,
- Jak prowadzić negocjacje by NIE OBNIŻAĆ CENY i uzyskiwać zyskowne, długoterminowe relacje w biznesie.

**Szkolenie odbędzie się w dniu 4 czerwca 2019 roku, o godz. 9.00 w siedzibie IPH w Krakowie przy ul. Floriańskiej 3, II p.**

### Program szkolenia

8<sup>45</sup> – 9<sup>00</sup> Rejestracja uczestników.

9<sup>00</sup> – 10<sup>30</sup> **Jak skutecznie negocjować na arenie międzynarodowej:**

- Uwarunkowania międzynarodowe wpływające na sprzedaż i negocjacje na różnych rynkach,
- Budowa oferty dostosowanej do klienta z różnych krajów,
- Jak budować swoją siłę negocjacyjną – *warsztaty*.

**Dobre przygotowanie gwarantem sukcesu w negocjacjach:**

- Z kim będę negocjował - poznanie partnera zagranicznego, jego stylu, motywacji oraz potencjalnych taktyk,
- Jak przeanalizować rynek, konkurencję oraz sytuację klienta by stworzyć optymalne rozwiązanie na dany rynek zagraniczny,
- Budowa piramidy celów sprzedażowych naszych oraz klienta w by zbudować optymalne warianty negocjacyjne – *warsztaty*
- Wykorzystanie alternatyw rynkowych w celu zdobycia przewagi w negocjacjach – *warsztaty*.

10<sup>30</sup> – 10<sup>45</sup> **Przerwa kawowa**

10<sup>45</sup> – 12<sup>15</sup> **Wykorzystanie różnic międzykulturowych by budować relacje i skutecznie negocjować na różnych rynkach:**

- Jak skutecznie otwierać sprzedaż i robić dobre prezentacje na różnych rynkach zagranicznych,
- Wstępna oferta oraz cena wyjściowa w zależności od kraju – *warsztaty*
- „Czas to pieniądź” vs *Manana* – gdzie szczególnie ważne są harmonogramy i agendy, a gdzie relacje,
- Jakie ceremoniał, formalności, ekspresyjność muszą stosować na danym rynku by być skutecznym negocjatorem,
- Prestiż, czy wygoda – jak budować wartościowe rozwiązanie dostosowane do danego rynku,

- o Gdzie najlepiej negocjować oraz z kim – dobór miejsca oraz uczestników negocjacji w różnych krajach,
- o Dane techniczne czy sposób prezentacji – co decyduje o atrakcyjności Twojej oferty,
- o Taktyki targowania się na różnych rynkach,
- o Kto jest decydemtem i z kim negocjować by uzyskać najlepszy wynik w zależności od kraju.

**12<sup>15</sup> – 12<sup>45</sup> Lunch**

**12<sup>45</sup> – 14<sup>15</sup> Jak skutecznie negocjować by „obronić” swoją CENĘ:**

- o Kiedy zacząć negocjować, by nie stracić,
- o Jak rozpoznać zainteresowania klienta – *warsztaty*
- o Jak sprzedawać drożej – taktyki oraz psychologia ceny,
- o Sztuka zaangażowania partnera w proces ofertowania i negocjacji by osiągnąć własne cele,
- o Elementy oferty które możemy negocjować – *warsztaty*
- o Tworzenie wariantów oraz testowanie możliwości w celu osiągnięcia optymalnych rezultatów – *warsztaty*
- o Jak negocjować by NIE OBINŻAĆ CENY? – *warsztaty obrony ceny w negocjacjach.*

**Umiejętne stosowanie taktyk negocjacyjnych i obrona przed manipulacjami:**

- o Najskuteczniejsze taktyki i techniki ich stosowania,
- o Stosowanie ustępstw w negocjacjach międzynarodowych,
- o Emocje w negocjacjach w zależności od rynku,
- o Podejście do kompromisu w różnych krajach,
- o Jak radzić sobie z obiekcjami mojego oponenta – *warsztaty*
- o Sztuka wychodzenia z impasu,
- o Odczytywanie manipulacji i techniki bronięcia się przed nimi.

**14<sup>15</sup> – 14<sup>30</sup> Przerwa kawowa**

**14<sup>30</sup> – 16<sup>00</sup> Skuteczne sposoby zamykania procesu sprzedaży oraz finalizacji negocjacji:**

- o Techniki kończenia negocjacji,
- o Pułapki przy zakończeniu negocjacji w różnych krajach,
- o Wprowadzenie ustaleń w życie oraz budowanie długoterminowych relacji po zakończeniu negocjacji,
- o Jak podpisać korzystny kontrakt w zależności od kraju – *radę praktyczne.*

**Europa Zachodnia, Ameryka i Azja, czyli sposoby negocjacji w różnych kulturach - case study** (m.in.: Niemcy, Włochy, Skandynawia, Rosja i Europa Wschodnia, USA, Kraje Arabskie, Chiny, Japonia, Izrael).

**Rady najlepszych negocjatorów międzynarodowych – jakich błędów unikać?**

**Sesja pytań i odpowiedzi.**

**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 ponad **17 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 również 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.

## **FORMULARZ ZGŁOSZENIA NA SZKOLENIE**

Temat: „Negocjacje międzynarodowe – jak obronić cenę oraz podpisać zyskowny kontrakt eksportowy”

miejsce: Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie, ul. Floriańska 3, sala II p.

termin: 4 czerwiec 2019 roku, godz. 9.00

Proszę wypełnić czytelnie i przesać na adres IPH w Krakowie: 31-019 Kraków, ul. Floriańska 3, tel.: 12 428-92-50; e-mail: [szkolenia@iph.krakow.pl](mailto:szkolenia@iph.krakow.pl)

### **Informacje o uczestniku szkolenia:**

imię..... nazwisko.....

stanowisko..... telefon.....

e-mail..... www.....

### **Firma:**

pełna nazwa firmy.....

ulica.....

kod pocztowy, miejscowość.....

telefon....., fax.....

### **UWAGA!**

Jeżeli adres na jaki należy wysłać fakturę jest inny niż adres na jaki należy wystawić fakturę, bardzo proszę o zaznaczenie tego w formularzu i podanie szczegółowych danych.

wielkość firmy (proszę zaznaczyć właściwą używając symbolu „x”)

mikro  mała  średnia  duża  inne niż przedsiębiorstwo

### **WARUNKI UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:**

- Termin przyjmowania zgłoszeń – **do wyczerpania miejsc**
- Uwaga: **ilość miejsc ograniczona !!!**
- Za datę zgłoszenia uważa się datę wpływu należności z tytułu udziału w szkoleniu
- **Opłata za udział** w szkoleniu wynosi: **750 zł + 23% VAT** (922,50 zł.)

**Koszt udziału dla firm członkowskich IPH w Krakowie** wynosi **550 zł + 23% VAT** (676,50 zł.)

- Należność za udział w szkoleniu prosimy przelać na nasze konto:

**Santander Bank Polska S.A. 74150014871214800698670000,**  
**Izba Przemysłowo-Handlowa, 31- 019 Kraków, ul. Floriańska 3.**

**Niniejszym oświadczamy, że akceptujemy warunki udziału w szkoleniu.**

### **OŚWIADCZENIE:**

Oświadczamy, że w/w firma:

1. Jest czynnym podatnikiem VAT w rozumieniu art. 15 ustawy z dnia 11.03.2004 r. o podatku od towarów i usług (Dz. U.2004 Nr 54 poz. 535, z późn. zm.).
2. Posiada numer identyfikacji podatkowej NIP .....
3. Niniejszym wyrażamy zgodę na dostarczanie faktur VAT za wykonane usługi przez Izbę Przemysłowo-Handlową, 31-019 Kraków, ul. Floriańska 3, bez składania na nich podpisu osoby uprawnionej ze strony zamawiającego. Oświadczenie niniejsze zastępuje podpis zamawiającego na fakturach VAT.

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w celu subskrypcji newslettera szkoleniowego od Izby Przemysłowo-Handlowej w Krakowie.

.....  
Pieczęć firmowa

.....  
data

.....  
pieczętki i podpisy osób upoważnionych do zaciągania  
zobowiązań w imieniu i na rzecz oświadczającego

Zgodnie z art. 13 Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE [4.5.2016 L 119/38 Dziennik Urzędowy Unii Europejskiej PL)

**informuję, że:**

1. Administratorem Pana/Pani danych osobowych jest **Izba Przemysłowo – Handlowa w Krakowie**.  
Tel: 12 428 92 50, mail: [biuro@iph.krakow.pl](mailto:biuro@iph.krakow.pl)
2. Dane osobowe Pana/i będą przetwarzane na podstawie art. 6 ust. 1 lit. a, b RODO w celu organizacji szkolenia „*Negocjacje międzynarodowe – jak obronić cenę oraz podpisać zyskowny kontrakt eksportowy*” i subskrypcji newslettera szkoleniowego, jeśli wyraża na to Pan/i zgodę.
3. Pana/Pani dane osobowe przechowywane będą w celu udziału w szkoleniu oraz w celach sprawozdawczych/związanych z jego rozliczeniem, tj. przez okres 5 lat, a w przypadku usługi newslettera, w celu jego wysyłki, do chwili wycofania zgody na jego subskrypcję.
4. Podanie danych jest dobrowolne, lecz niezbędne do wzięcia udziału w szkoleniu. W przypadku niepodania danych nie będzie to możliwe.
5. Posiada Pan/i prawo do: żądania od Administratora dostępu do danych osobowych, prawo do ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania, prawo do wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, prawo do przenoszenia danych i prawo do cofnięcia zgody.
6. Przysługuje Panu/i prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego, tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych.
7. Izba Przemysłowo-Handlowa w Krakowie ma obowiązek dokumentacji fotograficznej z organizowanych wydarzeń. Zdjęcia wykonywane będą w sposób nieujawniający twarzy uczestników.