



Cele szkolenia.

Wiedza

- metodyka przygotowania i prowadzenia negocjacji
- znajomość różnic pomiędzy negocjacjami pozycyjnymi i nastawionymi na współpracę
- znajomość manipulacji stosowanych w negocjacjach i obrona przed nimi

Umiejętności

- dostosowania swojego stylu negocjowania do obu rodzajów negocjacji oraz do stylu drugiego negocjatora; poznanie swojego dominującego stylu nastawienia do negocjacji
- skuteczne negocjowanie bez burzenia relacji z partnerem negocjacyjnym
- radzenie sobie z emocjami podczas negocjacji
- prawidłowe przygotowanie się do negocjacji

Zakres szkolenia

1. Podstawy prawidłowych relacji interpersonalnych podczas negocjacji

- trafne spostrzeganie i ocena innych
- znaczenie komunikatów niewerbalnych
- zasady komunikowania się
- zadawanie pytań
- wywieranie wpływu
- niewerbalne zachowanie się rozmówcy

2. Strategia kooperacji

- rodzaje negocjacji
- style negocjacyjne
- warunki przystępowania do negocjacji
- efektywne i nieefektywne style negocjacyjne nabywcy i sprzedawcy

4. Manipulacje i tzw. „brudne chwytty”

- rodzaje manipulacji
- taktyki negocjacyjne
- reakcja na manipulację drugiej strony

5. Przygotowanie się do negocjacji

- określenie celów negocjacyjnych
- BATNA
- arkusz przygotowania się do negocjacji
- role w ekipie negocjacyjnej
- tworzenie argumentacji

6. Rozwiązywanie trudności negocjacyjnych.

- etapy negocjacji,
- reakcja na zastrzeżenia i krytykę
- wychodzenie z sytuacji blokujących negocjacje
- poznawanie sytuacji partnera negocjacji



Zajęcia prowadzone są w formie warsztatowo - treningowej. Podstawowe treści przekazywane są przez w formie mini-wykładu lub prezentacji. Zasadniczą część szkolenia stanowią zadania i ćwiczenia praktyczne realizowane grupowo lub indywidualnie, testy umożliwiające diagnozę kompetencji, symulacje, gry, dyskusje oraz analizy przypadków dostosowane do tematyki szkolenia.

Zapraszam do udziału w szkoleniu 

Janusz Sulowski

