

Skuteczne negocjacje od A do Z.

Wiedza, umiejętności i dobre praktyki niezbędne każdemu negocjatorowi. W oparciu o ćwiczenia praktyczne uczestnicy rozwijają umiejętność prowadzenia metodycznych negocjacji, które zwiększają prawdopodobieństwo osiągnięcia założonych celów biznesowych.

Kto powinien uczestniczyć

Dla pracowników na każdym szczeblu organizacji, którzy w zakresie swoich zadań mają do czynienia z negocjacjami.

Zakres poruszanych zagadnień

- **Wprowadzenie do negocjacji: kiedy mamy do czynienia z negocjacjami**
 - Definicja negocjacji
 - Fazy procesu negocjacji
- **Przygotowanie do negocjacji**
 - Analiza celów negocjacji
 - Analiza listy pytań pomocniczych dla negocjatora
 - Kwestionariusz przygotowania do negocjacji
 - Przygotowanie i rola zespołu negocjacyjnego
 - Dobór argumentacji wzmacniającej osiągnięcie założonych celów
 - Wybór miejsca negocjacji
 - Konstruowanie alternatyw – BATNA
- **Prowadzenie negocjacji**
 - Style i strategie negocjacji
 - Odkrywanie interesów partnera
 - Efekt „wygrany-wygrany”
 - Impas w negocjacjach, trudne momenty
 - Błędy występujące w negocjacjach
- **Negocjacje cenowe**
 - Targowanie się
 - Manipulacje w obronie ceny
 - Zasady prezentowania ceny w ujęciu teorii perspektywy
 - Prezentowanie ceny w ofertach
 - Mentalne blokady cenowe i sposoby ich uniknięcia
- **Negocjacje pakietowe**
- **Zakończenie negocjacji**
- **Wywieranie wpływu w negocjacjach**
 - Wywieranie wpływu
 - Taktyki negocjacyjne
 - Unikanie manipulacji
- **Cechy dobrego negocjatora**
 - Psychologiczne typy negocjatorów

- Rozwinięcie skutecznych strategii interpersonalnych w oparciu o preferencje poznawcze rozmówców w podejmowaniu decyzji (opcjonalnie z wykorzystaniem profili indywidualnych)
- **Komunikacja a negocjacje**
 - Podstawowe zasady efektywnej komunikacji
 - Asertywne metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą
 - Techniki panowania nad emocjami i stresem podczas negocjacji
- **Konflikt a negocjacje**
 - Istota konfliktu
 - Styl rozwiązywania konfliktu
- **Podsumowanie – trening negocjacji (dedykowane studium przypadku)**

Wymagania wstępne

Brak formalnych wymagań wstępnych.

Metoda szkolenia

Warsztat:

- Gry negocjacyjne
- analiza studium przypadku
- symulacje - odgrywanie ról
- praca w grupach
- dyskusje, wymiana doświadczeń
- udzielanie informacji zwrotnych
- analiza fragmentów filmów
- praca nad konkretnymi problemami, z którymi uczestnicy spotykają się w życiu zawodowym lub osobistym

Czas trwania szkolenia

4 dni (2+2)

Poziom szkolenia

Zaawansowany

