

EFEKTYWNE NEGOCJACJE

WPROWADZENIE DO NEGOCJACJI PREZENTACJA UCZESTNIKÓW I CELU SZKOLENIA

- Czym są negocjacje – dyskusja moderowana
- Kiedy negocjować – mity, pułapki i skuteczne zasady. Różnorodność sytuacji w których negocjujemy w życiu zawodowym i prywatnym.
- Fazy i proces negocjacji
 - etap przygotowanie 50%
 - etap negocjowanie 40%
 - etap finalizowanie 10%
- Pożądane cechy skutecznego negocjatora – burza mózgów + wnioski z badania przedszkoleniowego
 - analiza postaw i zachowań wg. DISC
 - budowa profilu wymagań w stosunku do osoby negocjatora wg. DISC
- Ćwiczenia – komentarz + wnioski

SPECYFIKA ROZMÓW PROWADZONYCH PRZEZ NEGOCJATORÓW

- Zdefiniowanie typowych sytuacji i przypadków – dyskusja moderowana
- Diagnostyka głównych problemów – mapowanie procesu

PRZYGOTOWANIE DO PROWADZENIA NEGOCJACJI

- Style negocjowania - charakterystyka stylów oraz ich zastosowanie w zależności od partnera i kontekstu sytuacji – wykład i dyskusja moderowana
- Miejsce i czas prowadzenia rozmów – wykład i dyskusja moderowana
- Przygotowanie się do prowadzenia rozmów (punkty graniczne, stałe i zmienne elementy, plan min. i max.) – wykład i ćwiczenia
- BATNA – wykład i ćwiczenia

JAK PROWADZIĆ ROZMOWY NEGOCJACYJNE – CASE 1

- Ćwiczenia praktyczne (z wykorzystaniem kamery video). Analiza materiału i omówienie.

TYPY NEGOCJATORÓW I SKUTECZNE STRATEGIE

- Analiza zachowań różnych typów negocjatorów – dyskusja moderowana i wnioski
- Negocjator vs strategia – ćwiczenia



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



KULTURA I WYGLĄD NEGOCJATORA

- Kultura i wygląd negocjatora jako podstawa sukcesu w negocjacjach – zasada 9 punktów; interaktywny wykład

JAK PROWADZIĆ ROZMOWY NEGOCJACYJNE – CASE 2

- Ćwiczenia praktyczne (z wykorzystaniem kamery video). Analiza materiału i omówienie.

NATURALNY TYP NEGOCJATORA - AUTOANALIZA

- Analiza własnego stylu negocjacji

TECHNIKI MANIPULACJI I GIER NEGOCJACYJNYCH

- Stosowanie zasad / reguł:
 - Reguła kontrastu
 - Reguła konsekwencji
 - Zasada wzajemności
 - Zasada dowodu społecznego
 - Reguła niedostępności
 - Reguła sympatii
 - Zasada autorytetu
 - Demonstracja
 - Naśladownictwo
 - Efekt pierwszeństwa i świeżości

JAK PROWADZIĆ ROZMOWY NEGOCJACYJNE – CASE 3

- Ćwiczenie praktyczne (z wykorzystaniem kamery video). Analiza materiału i omówienie.

RELACJA PARTNERSKA W ROZMOWACH

- Zasady budowania i zarządzania relacjami partnerskimi
- Znaczenie relacji partnerskiej w procesie negocjacji,
- Wyznaczniki relacji partnerskiej – jakie zachowania obu stron wyznaczają i charakteryzują relacje partnerską,
- Narzędzia budowania relacji partnerskiej
- Postawa i nastawienie obu stron, system przekonań,
- Sposoby zmiany postaw i behawioralne modelowanie relacji.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY



UZYSKIWANIE ZOBOWIĄZAŃ JAKO ISTOTNE NARZĘDZIE W PROCESIE NEGOCJACJI

- Podstawowe metody i narzędzia uzyskiwania zobowiązań w negocjacjach (podobieństwa i różnice)
- Rodzaje zobowiązań i ich zastosowanie w odniesieniu do różnych typów rozmówców (negocjatorów)
- Strategie i sposoby uzyskiwania zobowiązań
- Finalizowanie i celebrowanie negocjacji
- Ćwiczenia – odgrywanie scenek z wykorzystaniem kamery video. Analiza materiału i omówienie.

JAK PROWADZIĆ ROZMOWY NEGOCJACYJNE – CASE 4

- Ćwiczenie praktyczne (z wykorzystaniem kamery video). Analiza materiału i omówienie.

RADZENIE SOBIE Z ROSZCZENIOWYM PARTNEREM – STRATEGIE I SPOSOBY POSTĘPOWANIA

- Objawy zachowań roszczeniowych
- Jak radzić sobie z konfliktem
- BATNA
- Zachowania asertywne i para asertywne (mity i realia)
- Stawianie granic i jednocześnie pokazywanie alternatyw
- Podtrzymanie kontaktu i utrzymanie dobrej relacji
- Strategie radzenia sobie z roszczeniowym partnerem przy wykorzystaniu zachowań para asertywnych z jednoczesnym zachowaniem dobrej relacji z drugą stroną (ćwiczenia behawioralne - scenki technika „klatka stop”)

Szkolenie prowadzone jest metodami warsztatowymi - wymaga zaangażowania i pracy własnej uczestników, jednocześnie daje szansę przećwiczenia poznawanych umiejętności podczas zajęć. Szkolenie ukierunkowane jest na trenowanie i doskonalenie umiejętności oraz kształtowanie pożądanych postaw. Najważniejszym elementem w procesie edukacji jest etap wprowadzania **teorii (20%) w praktykę (80%)**, stąd też szkolenie w maksymalnym stopniu ukierunkowuje uczestników na wykorzystanie efektów szkolenia w życiu codziennym – prywatnym i zawodowym.



KAPITAŁ LUDZKI
NARODOWA STRATEGIA SPÓJNOŚCI



UNIA EUROPEJSKA
EUROPEJSKI
FUNDUSZ SPOŁECZNY

