

Podstawy negocjacji

CEL SZKOLENIA

Celem szkolenia jest doskonaleni umiejętności negocjacyjnych. Trening umiejętności skutecznego rozpoznawania, stosowania różnych technik negocjacyjnych oraz dostosowania sposobu negocjacji do sytuacji negocjacyjnej

PROGRAM TREŚĆ MERYTORYCZNA

1. Wprowadzenie do negocjacji:

Definicja negocjacji. Fazy procesu negocjacyjnego. Style negocjowania.

2. Negocjacje pozycyjne czyli kiedy warto negocjować?

Przeciwnik czy partner negocjacji. Interesy wspólne, sprzeczne oraz wymienne.

3. Asertywność w negocjacjach

Definicja asertywności. Typy zachowań.

4 Analiza problemu negocjacyjnego

Wyodrębnienie elementów negocjacyjnych. Ustalenie hierarchii ważności wyodrębnionych kwestii.

Rola celu w negocjacjach. Pozycja w negocjacjach czyli gromadzenie argumentów. Dobór odpowiedniej strategii

5 Przygotowanie do rozmów na poziomie merytorycznym i psychologicznym

Omówienie BATNA, analiza własnej sytuacji, analiza drugiej strony, określenie rozwiązania dla siebie.

6. Dokonywane ustępstw w trakcie negocjacji

Polityka ustępstw w czasie negocjacji. Jak przekonać partnera negocjacji, że doszliśmy do własnego punktu oporu?

Jak wykorzystać politykę ustępstw by wygrać negocjacje?

7. Gry i mechanizmy psychologiczne wykorzystywane w trakcie prowadzenia negocjacji

Jak czas i miejsce wpływają na wynik negocjacji. Wykorzystywanie emocji. Nieczyste zagrania czyli parę słów o trikach i manipulacjach. Jak radzić sobie z partnerem który stosuje „triki”?

8. Działania w sytuacji konfliktu

Koło konfliktu, przebieg i czapa konfliktu. Działania podejmowane w sytuacji konfliktu i elastyczność w rozwiązywaniu konfliktów

9. Finał negocjacji

Znaczenie podsumowywania poszczególnych etapów negocjacji

Tworzenie protokołu zbieżności i rozbieżność. Trudne sytuacje czyli co zrobić jeśli nie dojdziemy z partnerem do porozumienia? Czy rezultat negocjacji może być negocjowany powtórnie?

10. Odgrywanie scenek negocjacyjnych

Analiza scenek. Informacja zwrotna i omówienie wniosków. Wypracowanie alternatywnych rozwiązań.

METODOLOGIA

Szkolenie prowadzone jest metodą treningu umiejętności (warsztaty z wykorzystaniem ćwiczeń praktycznych)

Zajęcia opierają się na wyjaśnieniu konkretnej techniki czy metody, następnie praktycznym przetrenowaniu technik oraz próbach zastosowania nowych wzorców zachowań

UMIEJĘTNOŚCI PO SZKOLENIU

Szkoleni nauczą się:

Dobierania strategii negocjacji w zależności od oczekiwanego efektu rozmów

Rozpoznawać interes własne przeciwnika/partnera

Sposobów dochodzenia do celu

Odkrywanie warunków brzegowych własnych i drugiej strony

Dokonywania ustępstw w trakcie negocjacji

„Gier” negocjacyjnych

Umiejętnego zamykania negocjacji

SZKOLENI OTRZYMAJĄ:

Dyplom poświadczający ukończenie szkolenie