

Techniki negocjacji

Szkolenie warsztatowe

Szkolenie jest przeprowadzone w formie praktycznej, uczestnicy biorą udział w ćwiczeniach symulacyjnych, które mają na celu poznanie mechanizmów negocjacyjnych. Każdy uczestnik może(choć nie musi) wejść w rolę negocjatora i osiągać postawione cele i szukać porozumienia z drugą stroną. Warsztat jest realizowany w małej grupie – max 8 osób. Ze względu na charakter szkolenia, konieczne jest wcześniejsze sprawdzenie z trenerem ustawień umożliwiających aktywny udział w warsztacie (działający mikrofon i kamera).

CELE SZKOLENIA:

- rozwój kompetencji negocjacyjnych uczestników szkolenia
- doskonalenie praktycznych umiejętności z zakresu stosowania technik negocjacyjnych
- doskonalenie umiejętności dokonywania ustępstw
- dzięki zastosowaniu symulacji negocjacyjnej można wejść tak w rolę negocjatora, jak i obserwatora i doskonalić swoje kompetencje w praktyce.

PROGRAM:

1. Wprowadzenie do zagadnienia negocjacji
 - czym są negocjacje?
 - warunki prowadzenia skutecznych negocjacji
 - co nam utrudnia / uniemożliwia prowadzenie negocjacji?
2. Strategie negocjacyjne
 - podejście do negocjacji i oczekiwanych wyników
 - negocjacje pozycyjne a negocjacje rzeczowe i integracyjne
 - podstawowe taktyki negocjacyjne
3. Przygotowanie do negocjacji
 - analiza własnych interesów i analiza interesów drugiej strony
 - Batna
 - sposoby pozyskiwania informacji i stawiania pytań
 - analiza możliwych alternatyw
4. Prowadzenie negocjacji
 - etapy negocjacji i najważniejsze wyzwania na każdym z etapów
 - symulacja zespołowa i jej omówienie pod kątem dynamiki negocjacji

- pułapki negocjacyjne
- zamykanie poszczególnych etapów negocjacyjnych i podsumowywanie zobowiązań

7. Techniki negocjacyjne w praktyce

- taktyki przekonywania i sztuka wywierania wpływu
- praktyczne zastosowanie technik negocjacyjnych
- manipulacje i triki negocjacyjne – jak je rozpoznać i się przed nimi bronić?

8. Podsumowanie szkolenia

- jak korzystać z własnego potencjału? (moje mocne strony i obszary wymagające dalszego rozwoju)