

Negocjacje

Opis

Jak negocjować etycznie i długofalowo, tak aby obie strony były zadowolone? Jak komunikować swoje oczekiwania w sposób zrozumiały i czytelny, aby intencje były znane? Jak współpracować w dialogu na stopie partnerskiej? Jak kwalifikować się nawzajem? Na te i inne pytania postaramy się odpowiedzieć, podczas trwania szkolenia, dedykowanego dla pracowników, chcących poprawić umiejętności negocjacyjne. A może nawet uda się, zastosować coś z negocjacji, w rozmowie z przełożonym☺.

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przedstawienie praktycznych możliwości zastosowania metod i sposobów negocjacji oraz prowadzenia rozmów, w codziennych warunkach.

Profil uczestnika

Szkolenie jest adresowane do osób odpowiedzialnych za wykorzystanie i rozwijanie negocjacji.

Korzyści dla uczestników

- umiejętność zaplanowania i przeprowadzenia rozmowy negocjacyjnej
- umiejętność dobrania odpowiedniego sposobu negocjacji do warunków
- porównanie doświadczeń z trenerem i uczestnikami

Metody szkolenia

Szkolenie ma formę wykładowo - ćwiczeniową. Każde z omówionych na szkoleniu narzędzi będzie utrwalane poprzez przygotowane ćwiczenia/scenki/studium przypadku trenera, które są oparte na praktycznych i adekwatnych do profilu szkolenia danych.

Czas trwania

8 godzin dydaktycznych - 1 dzień, 9-16.

Program szkolenia

Rozpoczęcie warsztatów:

1. Powitanie uczestników, rozpoznanie oczekiwań, spisanie kontraktu.
2. Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji.

Zagadnienia wprowadzające:

3. Ustalenie priorytetów.
4. Analiza stron negocjacji.

Ja w roli efektywnego negocjatora:

5. Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.

6. Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do wybranej branży i specyfiki pracy.

7. Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych?

Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami:

8. Strategie negocjacyjne, w tym BATNA.

9. Negocjacje twarde lub miękkie.

10. Podstawowe reguły w negocjacjach.

11. Techniki negocjacyjne.

12. Proces negocjacyjny.

13. Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.

14. Reguła wzajemnego szacunku.

15. Umiejętność mówienia i słuchania.

16. Zamykanie rozmów.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.