

Opis szkolenia

Dane o szkoleniu

Kod szkolenia: 4905325

Temat: Sztuka skutecznych negocjacji

2 - 3 Październik Wrocław , Hotel Scandic **,**

Kod szkolenia: 4905325

Koszt szkolenia: 1590.00 + 23% VAT

Program

Negocjacje to nieodłączna część naszego życia – zarówno zawodowego, jak i prywatnego. Skuteczny negocjator to osoba, która potrafi świadomie zarządzać komunikacją, kontrolować emocje, trafnie argumentować oraz wykorzystywać swoje mocne strony. Podczas szkolenia uczestnicy poznają kluczowe mechanizmy podejmowania decyzji, nauczą się rozpoznawać i odpyierać manipulacje oraz dowiedzą się, jak przewidywać zachowania drugiej strony i skutecznie realizować własne cele.

Szkolenie ma charakter praktyczny — uczestnicy będą aktywnie uczestniczyć w symulacjach negocjacyjnych, ćwiczeniach indywidualnych i grupowych oraz analizie studiów przypadków. Dzięki temu nabędą nie tylko wiedzę teoretyczną, ale przede wszystkim umiejętności, które będą mogli od razu wykorzystać w swojej codziennej pracy i życiu.

Cele szkolenia:

- **Wyrobiecie nawyku skutecznego przygotowania się do negocjacji,**
- **Przećwiczenie wybranych technik prowadzenia rozmów przyczyniających się do sprawniejszego panowania nad procesem negocjacji,**
- **Zaprezentowanie i przećwiczenie różnych narzędzi służących odpowiedniemu przygotowaniu do negocjacji,**
- **Pokazanie jak przewidywanie celów i zachowań drugiej strony zmienia przebieg negocjacji,**
- **Dostarczanie narzędzi pozwalających kontrolować i spożytkować do własnych celów sytuacje, gdy obie strony informują, że dalej nie mogą już ustępować,**
- **Pokazanie i przećwiczenie sposobów radzenia sobie z najczęściej stosowanymi manipulacjami w procesie negocjacji,**
- **Uświadczenie uczestnikom, że negocjacje nie kończą się w chwili podpisania porozumienia,**
- **Analiza sposobów na egzekwowanie postanowień zawartych podczas negocjacji przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji,**

Zakres tematyczny szkolenia:

- **Przygotowanie do negocjacji ,**
- **Wybrane techniki komunikowania się w negocjacjach,**
- **Prowadzenie negocjacji - techniki, narzędzia,**
- **Sytuacje impasu w negocjacjach - gdy negocjacje się „zatykają”,**
- **Konflikt w negocjacjach,**
- **Zamykanie rozmów i egzekwowanie postanowień porozumienia,**
- **Manipulacje i wywieranie wplywu w negocjacjach**

□

1. **Rozpoczęcie szkolenia**

- **Przedstawienie się trenera i uczestników.**
- **Przedstawienie celów i agendy szkolenia.**
- **Przyjęcie zasad aktywnego uczestnictwa w szkoleniu.**
- **Poznanie partnera negocjacyjnego: wiedza a stereotypy poznawcze**

2. Współpraca czy rywalizacja?

Ćwiczenie negocjacyjne, prezentacja rezultatów, omówienie.

- W ćwiczeniu każdy z uczestników ma za zadanie osiągnąć określony w scenariuszu cel. Uczestnicy próbują osiągnąć pozornie sprzeczne i wykluczające się cele.

3. Podstawowe pojęcia i egzekwowanie porozumienia.

Krótki wykład/ ćwiczenie grupowe. Symulacja negocjacji

- Negocjacje pozycyjne i negocjacje nastawione na współpracę.

□ - □ □ Dylemat negocjatora.

□ - □ □ Warunki brzegowe.

□ - □ □ Obszar porozumienia.

□ - □ □ Zasady Harvardzkie a egzekwowanie porozumienia.

□ - □ □ Kiedy jest sens negocjować pozycyjnie?

□ - □ □ Jak w praktyce wyglądają negocjacje nastawione na współpracę?

4. Stanowiska i interesy w negocjacjach.

Omówienie ćwiczenia, mini wykład.

Negocjacje dwustronne i wielostronne

- Analizując poprzednie ćwiczenie uczestnicy definiują pojęcia - stanowiska i interesy.

□ □ □ Rozpoznawanie stanowisk i interesów strony przeciwnej.

5. Siła w negocjacjach

BATNA

Ćwiczenie, dyskusja.

- Analiza pozycji, szans i zagrożeń stron w negocjacjach .

□ □ □ Świadome budowanie BATNA; warunki brzegowe, kolejność argumentów, negocjacje problemowe i suwakowe

□ □ Gra Nuccor i Abbot

6. Emocje w negocjacjach.

Ćwiczenie, dyskusja.

- W jaki sposób emocje mogą zaburzać proces negocjacyjny?

Jak osłabić emocje negatywne a wykorzystać pozytywne

7. Konflikt w negocjacjach

Test Thomasa-Kilmana.

Ćwiczenie indywidualne, omówienie wyników, mini wykład, dyskusja.

- Ćwiczenie, w którym uczestnicy rozpoznają własny styl negocjowania. Gra Dylemat więźnia.

Uczestnicy analizują możliwe sposoby zachowania się w negocjacjach.

8. Konflikt w negocjacjach.

Nastawienie do negocjacji.

Wykład, dyskusja uczestników.

- Kiedy przyjąć jeden z pięciu stylów negocjacyjnych?

Nastawienie do negocjacji i sytuacje negocjacyjne. Analiza możliwych rozstrzygnięć zależnych od nastawienia.

wygrana – przegrana;

przegrana – przegrana;

wygrana – wygrana;

przegrana – wygrana;

9. Specyfika różnych rodzajów negocjacji

Negocjacje pozycyjne, problemowe i negocjacje nastawione na współpracę.

Praca w grupach, wspólne wnioski

- Czym różnią się różne rodzaje negocjacji.

□ - □□ Kiedy negocjować pozycyjnie, kiedy na współpracę?

□ - □□ Jakie podejmujemy ryzyko w każdej z tych negocjacji?

□ - □□ Kiedy warto pokazać swoją siłę?

□ - □□ Co można przez to stracić?

□ - □□ A może można coś zyskać?

□ - □□ Gra Negocjacyjna Naprawianie błędów z przeszłości

10. Przebieg negocjacji i dynamika negocjacji.

Wykład, ćwiczenia grupowe, analiza przykładów, dyskusja

- Na podstawie zakończonego case'u negocjacyjnego wnioski grupy oraz wspólne omówienie z trenerem:

□ - □□ Techniki otwierania negocjacji.

□ - □□ Przechwytywanie inicjatyw.

□ - □□ Przełamywanie impasów.

□ - □□ Podtrzymywanie klimatu.

□ - □□ Zarządzanie ustępstwami.

□ - □□ Zamykanie negocjacji.

□ - □□ Techniki wywierania wpływu na poszczególnych etapach negocjacji.

11. Manipulacje i ukryte wywieranie wpływu w negocjacjach pozycyjnych i problemowych -

Wykład, analiza przykładów, dyskusja.

- Definicja manipulacji.

□ - □□ Manipulacje w negocjacjach.

□ - □□ Omówienie najczęściej stosowanych technik manipulacyjnych □□ oraz technik ukrytego wywierania wpływu.

Uniwersalne prawa perswazji. □ Odkrywanie manipulacji i sposoby obrony przed nimi. □

□ - □□ Gra negocjacyjna □ Negocjacje łóżkowe

12. Przygotowanie do negocjacji, budowanie strategii w negocjacjach.

Narzędzia w negocjacjach.

Krótki wykład oraz prezentacja narzędzi do przygotowania do negocjacji.

Przygotowanie uczestników do dwóch case'ów negocjacyjnych

- Elementy przygotowania w negocjacjach.

□ - □□□ Techniki kształtowania sytuacji w negocjacjach.

□ - □□□ Wprowadzenie pojęcia strategii w negocjacjach.

□ - □□□ Analiza celów i motywacji, określanie minimum i maksimum – własnych i strony przeciwnej.

- BATNA - ocena alternatywnych rozwiązań.
- Analiza informacji o partnerze.
- Narzędzia w przygotowaniu do negocjacji.
- Zespół negocjacyjny. Role w zespole negocjacyjnym

13. Przygotowanie do negocjacji, budowanie strategii w negocjacjach.

Przygotowanie uczestników do dwóch case'ów negocjacyjnych.

- Cztery zespoły negocjacyjne przygotowuje się do negocjacji korzystając z pomocy trenera.

- Gra Negocjacyjna □ Kontrakt na Boeinga

14. Case'y negocjacyjne – warsztaty negocjacyjne.

Porównanie pozycji stron.

Ćwiczenia w zespołach negocjacyjnych, omówienie przebiegu i rezultatów negocjacji, dyskusja, podsumowanie.

- Sesja warsztatowa.

- Negocjacje, do których uczestnicy przygotowywali się podczas poprzednich ćwiczeń.
- Uczestnicy w zespołach negocjują osiągnięcie celów określonych w scenariuszu gry.
- Uczestnicy przekazują sobie nawzajem informacje zwrotne dotyczące obserwowanych zachowań w trakcie ćwiczenia.
- Omówienie osiągniętych rezultatów, analiza zastosowanych strategii i technik.
- Uczestnicy negocjują dwa case'y przygotowane specjalnie dla nich i osadzone w realiach ich pracy.

15. Psychologia w negocjacjach.

Typy psychologiczne; dopasowanie efektywnych technik komunikacji i wywierania wpływu.

- Ten temat nie będzie osobnym modulem, ponieważ uczestnicy nie przyswoiliby go skutecznie.

- Przez cały czas dwóch dni trener będzie pokazywał tę stronę negocjacji korzystając z sytuacji pojawiających się □ □
- podczas ćwiczeń i warsztatu.

16. Runda podsumowująca szkolenie.

Performing.

- Podsumowanie szkolenia – każdy uczestnik wypowiada się, co ze zdobytych umiejętności zastosuje w swojej pracy.
- Jakim jestem negocjatorem – autoanaliza.

17. Zakończenie szkolenia.

- Podsumowanie szkolenia.
- Wytyczenie obszarów do pracy po szkoleniu.
- Informacje zwrotne od uczestników