

Negocjacje w biznesie

*„W biznesie nie dostajesz tego, na co zasługujesz.
Dostajesz to, co wynegocjujesz.”*

Chester Krass

Czy patrzyłeś kiedykolwiek na proces negocjacji jak na... grę? Obie sytuacje łączy wiele: uczestnicy, określone zasady, czas, przestrzeń, techniki... Do każdej gry dołączona jest instrukcja, a jeśli Ty chcesz poznać instrukcję to procesu negocjacji – to...

TAK! – to szkolenie jest właśnie dla Ciebie.

W czasie tego warsztatu zaprosimy Cię do zgłębienia tajników negocjacji, poznania zasad, technik nimi rządzących. A żebyś mógł oczekiwać nowych rezultatów – stworzymy Ci warunki do przećwiczenia wszystkich poznawanych elementów w praktyce. Będziesz brał udział w szeregu grach i scenkach negocjacyjnych, byś dzięki temu mógł swobodniej pracować swoją mową ciała, budować argumenty, rozpoznawać działania drugiej strony, czy wreszcie przygotować się i być aktywną stroną w grze negocjacyjnej.

W trakcie szkolenia Uczestnicy:

- Poznają proces negocjacji, jego elementy i zasady
- Poznają specyfikę prowadzenia negocjacji opartych na pozycji oraz problemie
- Poznają i przećwiczą techniki prowadzenia negocjacji
- Doświadczą prowadzenia procesu negocjacji, poznanych technik i metod w grach negocjacyjnych
- Będą mieli okazję doświadczyć różnych metod wywierania wpływu na drugą stronę w sytuacji negocjacyjnej
- Dowiedzą się jak można bronić się przed manipulacjami i brudnymi chwytami stosowanymi przez negocjatorów
- Doświadczą procesu impasu w negocjacjach i metod radzenia sobie z nim i innymi trudnymi sytuacjami

Zagadnienia:

- Proces negocjacji i jego elementy
- Jak się dobrze przygotować do negocjacji?
- Partner czy adwersarz w negocjacjach – kim jest druga strona i czego może oczekiwać?
- Strategie negocjacyjne – pozycyjna i problemowa
- Techniki wykorzystywane w negocjacjach
- Wywieranie wpływu – na ile warto brać udział w tej grze?
- Impas, zerwanie negocjacji i inne trudne sytuacje oraz sposoby radzenia sobie z nimi
- Odpowiednia argumentacja, mowa ciała i aranżacja najbliższego otoczenia – czyli o komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacyjnym
- Manipulacje i brudne chwytaki – czym są i jak się przed nimi bronić?

Formy pracy wykorzystywane w czasie szkolenia:

- Praca indywidualna
- Praca zespołowa
- Gry negocjacyjne
- Mini wykłady interaktywne
- Burze mózgów
- Dyskusje
- Prezentacje
- Scenki
- Praca z kamerą

Wsparcie po zakończeniu szkolenia

Po szkoleniu Uczestnicy:

- Otrzymują 3 zadania związane z treściami szkolenia, które są omawiane w trakcie teleklas
- Biorą udział w 3 teleklasach pozwalających na omówienie zadań poszkoleniowych, znalezienie odpowiedzi na pojawiające się pytania oraz na dzielenie się pierwszymi doświadczeniami
- Otrzymują raz na tydzień przez okres dwóch miesięcy wiadomość z pomocnymi wskazówkami
- Chętni Uczestnicy są prowadzeni w sposób coachingowy do uzyskania satysfakcjonujących wyników