

Negocjacje

Czas trwania: 14 godzin/2 dni

Miejsce: szkolenie on-line lub forma stacjonarna w siedzibie klienta lub organizatora ul. Ks. Bp. W. Tymienieckiego 22G, parter budynku, sala K2.

Cena: 1800 zł netto/osoba

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały merytoryczne oraz certyfikat uczestnictwa w szkoleniu.

O szkoleniu

Celem szkolenia jest przybliżenie jego uczestnikom procesu negocjacyjnego oraz przyswojenie wiedzy dotyczącej najczęściej popełnianych błędów. Po szkoleniu uczestnik będzie posiadał wiedzę z zakresu prowadzenia negocjacji, skutecznych technik negocjacyjnych, budowania własnej pozycji negocjacyjnej, jak uzyskać efekt Win-Win oraz co zrobić gdy druga strona zrywa negocjacje.

Program szkolenia

- ✓ Negocjacje twarde (trening chwytów i taktyk negocjacyjnych).
- ✓ Negocjacje pozycyjne (trening negocjowania rozwiązań).
- ✓ Podnoszenie własnej siły negocjacyjnej i obniżanie siły negocjacyjnej drugiej strony.
- ✓ Uzyskanie efektu Win-Win - metodyka i algorytm 4WIN™.
- ✓ Negocjacje w celu utworzenia długofalowych relacji.
- ✓ Negocjacje w impasie i jak wyprowadzić negocjacje z konfliktu.
- ✓ Negocjacje metodyką i algorytmem 4WIN™ z twardym negocjatorem.
- ✓ Negocjowanie gdy jedna strona zrywa negocjacje (odchodzi od stołu).
- ✓ Intensywny trening negocjacji Win-Win w realnych, najtrudniejszych sytuacjach zawodowych każdego uczestnika.

- ✓ Budowanie autorytetu i własnej pozycji w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem).

Harmonogram dzień pierwszy

L.p.	Przedmiot/Temat zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1.	Negocjacje twarde (trening chwytów i taktyk negocjacyjnych).	9:00	10:30	1:30
2.	Negocjacje pozycyjne (trening negocjowania rozwiązań).	10:30	12:00	1:30
3.	Przerwa	12:00	12:30	0:30
4.	Podnoszenie własnej siły negocjacyjnej i obniżanie siły negocjacyjnej drugiej strony.	12:30	13:30	1:00
5.	Uzyskanie efektu Win-Win - metodyka i algorytm 4WIN™.	13:30	14:30	1:00
6.	Przerwa	14:30	14:45	0:15
7.	Negocjacje w celu utworzenia długofalowych relacji.	14:45	15:45	1:00
8.	Podsumowanie szkolenia.	15:45	16:00	0:15

Harmonogram dzień drugi

L.p.	Przedmiot/Temat zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1.	Negocjacje w impasie. Jak wyprowadzić negocjacje z konfliktu.	9:00	10:30	1:30
2.	Negocjacje metodyką i algorytmem 4WIN™ z twardym negocjatorem.	10:30	12:00	1:30
3.	Przerwa	12:00	12:30	0:30
4.	Negocjowanie gdy jedna strona zrywa negocjacje (odchodzi od stołu).	12:30	13:30	1:00
5.	Intensywny trening negocjacji Win-Win w realnych, najtrudniejszych sytuacjach zawodowych każdego uczestnika.	13:30	14:30	1:00
6.	Przerwa	14:30	14:45	0:15
7.	Budowanie autorytetu i własnej pozycji	14:45	15:45	1:00

	w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem).			
8.	Podsumowanie szkolenia.	15:45	16:00	0:15

Efekty szkolenia

Wiedza:

Uczestnik szkolenia nabędzie najbardziej aktualną wiedzę z zakresu prawidłowego przeprowadzania procesu negocjacyjnego i będzie potrafił samodzielnie przeprowadzić negocjacje.

Umiejętności:

Uczestnik szkolenia nabędzie umiejętności w zakresie prawidłowego przeprowadzenia negocjacji, przez co będzie mógł wdrożyć rozwiązania dotyczące negocjacji na poziomie swojego biznesu. Poszerzenie zdolności komunikacji interpersonalnej poprzez uczestnictwo w warsztatach i pracy w grupach, w których uczestnik będzie brał udział podczas trwania szkolenia.

Dla kogo?

Szkolenie dla kadry kierowniczej, menadżerów i pracowników odpowiedzialnych za negocjowanie umów, kontraktów, wprowadzanie zmian w organizacji.