

Negocjacje biznesowe

Kilkanaście lat temu moja partnerka negocjowała zakup pierwszego w swoim życiu mieszkania. Byłem przy tym obecny. Cena była już prawie ustalona, kiedy postanowiłem zbić ją jeszcze o 2500 zł w zamian za gotówkę zamiast przelewu. Ku mojemu zdziwieniu i zdziwieniu pośrednika nieruchomości, po krótkim namyśle właściciele zgodzili się. Nie wiem co stało za tą korzyścią dla nich, ale pomyślałem, że w ciągu 2 min „zarobiłem” 2500 zł. Poczułem wtedy siłę i możliwości negocjacji. Z negocjacjami mamy do czynienia częściej niż myślimy. Wiele razy byliśmy poddawani różnym taktykom i technikom negocjacyjnym nawet manipulacjom. Dobrze, że nigdy nie dowiem się ile straciliśmy, a ile mogliśmy zyskać, gdybyśmy negocjowali bardziej profesjonalnie. To szkolenie daje uczestnikowi narzędzia, wiedzę i umiejętności do tego, aby stać się bardziej świadomym i profesjonalnym negocjatorem. Szczególnie w świecie biznesu, gdzie gra toczy się o wysokie stawki. Po tym szkoleniu jedna lub dwie techniki mogą spowodować, że w ciągu 2 min, Ty również zarobisz swoje „2500 zł”. Ale w swojej skali :)

Czego uczestnik nauczy się na szkoleniu?

Zrozumie czym są negocjacje i będzie potrafił rozróżnić sytuację negocjacyjną od innej

Uświadomi sobie w jakim stopniu już myśli i działa negocjacyjnie - jakie cechy i kompetencje negocjatora już posiada

Zdobędzie umiejętność profesjonalnego przygotowania się do negocjacji dzięki czemu zwiększy prawdopodobieństwo osiągnięcia celu

Pozna najczęstsze taktyki i strategie negocjacyjne oraz będzie potrafił zastosować je w praktyce

Zdobędzie umiejętność wywierania wpływu i ochrony przez manipulacją

Dowie się jakim typem negocjatora jest i co z tego dla niego wynika

Zdobędzie umiejętność radzenia sobie ze swoimi emocjami w trudnych sytuacjach negocjacyjnych oraz przejdzie trening zachowań asertywnych

Cena:

1800 pln netto / 2 dni / os.



I. Wprowadzenie do negocjacji

- Gra negocjacyjna na start – symulacja wprowadzająca do wiedzy na temat procesu negocjacji
- Definicja procesu negocjacji – ujęcie klasyczne i współczesne
- Różnice kulturowe a podejście do negocjacji – poradnik co robić a czego unikać w negocjacjach z osobami z innych kręgów kulturowych.
- Kiedy mamy do czynienia z negocjacjami a kiedy nie?
- Cechy sytuacji negocjacyjnej w biznesie
- Cele i założenia negocjacyjne w biznesie
- Przykłady negocjacji ze świata biznesu i polityki – studia przypadku
- Test na „geny „ negocjatora – jakim negocjatorem już jestem?

II. Przygotowanie do negocjacji

- Waga doskonałego przygotowania się do procesu negocjacyjnego
- Interesy i stanowiska – różnice i znaczenie tych pojęć w negocjacjach
- Zmienne negocjacyjne – czym są i jak nimi zarządzać?
- Kryteria do zmiennych – jak je wyznaczać?
- BATNA, WATNA – kluczowe pojęcie negocjacyjne
- Wyznaczanie progów i linii aspiracji
- Praktyka przygotowywania się do negocjacji – checklista

III. Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów

- Rodzaje konfliktów
- Koło konfliktów Moora
- Przyczyny i geneza sytuacji konfliktowych
- Charakterystyka poszczególnych rodzajów konfliktów
- Autodiagnoza – style rozwiązywania konfliktów

IV. Style, taktyki i strategie negocjacyjne

- Charakterystyka stylu „twardego” – mocne i słabe strony stylu oraz odpowiedź na pytanie, kiedy ma swoje zastosowanie?
- Charakterystyka stylu „miękkiego” – mocne i słabe strony stylu oraz odpowiedź na pytanie, kiedy ma swoje zastosowanie?
- Charakterystyka stylu rzeczowego – mocne i słabe strony stylu oraz odpowiedź na pytanie, kiedy ma swoje zastosowanie?
- Wygrany – przegrany – przykłady sytuacji
- Przegrany – przegrany – przykłady sytuacji
- Wygrany – wygrany – przykłady sytuacji

V. Wywieranie wpływu i manipulacja w negocjacjach

- Prawa perswazji i ich zastosowanie w procesie negocjacji
- Techniki manipulacyjne jakim jesteśmy poddawani i sposoby przeciwdziałania im

- Słowa, zwroty i wyrażenia oraz język ciała w negocjacjach
- Dobór argumentacji w zależności od rozmówcy
- Rola miejsca, doboru otoczenia na przebiegu negocjacji
- Rola przekonania i pętli ograniczające oraz wspierające
- Programowanie neurolingwistyczne w negocjacjach
- Metody przełamania impasu

VI. Typy negocjatorów – jakim kolorem negocjatora jesteś i co z tego wynika?

- Autodiagnoza na style negocjacyjno – komunikacyjne
- Analiza mocnych stron danego stylu oraz ryzyk z niego wynikających
- Analiza szans i zagrożeń w sytuacji negocjowania z danym stylem.
- Trening umiejętności negocjacyjnych w oparciu o swoje silne strony

VII. Asertywność jako zachowanie wspierające osiągnięcie celów w procesie negocjacji

- Zarządzanie emocjami w procesie negocjacji
- Radzenie sobie ze stresem w procesie negocjacji
- Mapa zachowań asertywnych
- Komunikat „Ja”
- Asertywna odmowa
- Asertywne wyrażanie próśb
- Technika stawiania granic
- Asertywna reakcja na krytykę

VIII. Profil doskonałego negocjatora – bilans otwarcia

- Cechy osobowe dobrego negocjatora
- Kluczowe kompetencje negocjacyjne
- Kluczowe kompetencje osobowe i psychologiczne
- Rola „twardych” i „miękkich” umiejętności

