

# **SKUTECZNE NEGOCJACJE BIZNESOWE**

# REZULTATY SZKOLENIA – PERSPEKTYWA UCZESTNIKA

Po zakończeniu programu uczestnicy

- Budują nawyk rzetelnego przygotowania do negocjacji biznesowych
- Dobierają właściwą strategię negocjacyjną w zależności od kontekstu i celu negocjacji
- Stosują różnorodne narzędzia negocjacyjne, spójne z obraną strategią, dzięki czemu zwiększają szansę na maksymalizację wyniku w negocjacjach
- W trakcie rozmów na bieżąco analizują sytuację własną i partnera w negocjacjach. Dynamicznie reagują na zmianę uwarunkowań
- Lepiej radzą sobie z manipulacją i agresją drugiej strony, ograniczając wpływ takich zachowań na wynik rozmów
- Doskonali swój własny styl negocjacyjny, bazujący na pozytywnym potencjale

# SKUTECZNE NEGOCJACJE BIZNESOWE - PROGRAM (2 DNI)

## Blok merytoryczny: Strategie negocjacyjne

- Negocjacje jako element rzeczywistości biznesowej
- Zaufanie i relacja – strategia problemowa (gra zespołowa)
- Konsekwencje rozwiązań wygrany / przegrany – strategia pozycyjna (negocjacje 1:1)
- Elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań – strategia pakietowa (negocjacje 1:1)
- Zasady żądania i udzielania ustępstw

## Blok merytoryczny: Przygotowanie do negocjacji – spojrzenie z metapoziumu na proces negocjacyjny

- Alternatywy, warunki brzegowe, informacje o partnerze negocjacyjnym
- Wykorzystanie standardów firmy do analizy sytuacji negocjacyjnej
- Metacele w negocjacjach
- Symulacje rozmów z kontrahentami

## Blok merytoryczny: Bariery w procesie negocjacyjnym i metody przełamywania impasu

- Symulacja „Wspólny projekt” odzwierciedlająca realne rozmowy biznesowe
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami w negocjacjach
- Własny styl komunikacji, argumentowania, podejmowania decyzji, działania
- Zarządzanie emocjami

## Blok merytoryczny: Doskonalenie osobistych umiejętności negocjacyjnych

- Dostosowanie technik negocjacyjnych do realnej siły, jaką dysponujemy
- Zarządzanie priorytetami w rozmowach negocjacyjnych
- Znajdowanie równowagi pomiędzy różnymi grupami interesów
- „Triki negocjacyjne” - sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach
- Symulacje rozmów z kontrahentami