

AKADEMIE NEGOCJACJI – NEGOCJACYJNY PROGRAM ROZWOJOWY

AKADEMIE NEGOCJACJI - ZAŁOŻENIA

- Akademia Negocjacji to **kompleksowy trening negocjacyjny**, kształtujący dojrzałych negocjatorów.
- Program Akademii **uwzględnia doświadczenie negocjacyjne uczestników**. Szkolenia koncentrują się wokół doskonalenia osobistych umiejętności negocjacyjnych i komunikacyjnych, rozwijania samoświadomości, analizy procesów psychologicznych wpływających na przebieg i efekt końcowy złożonych negocjacji.
- **Absolwenci takiego programu patrzą szeroko na proces negocjacji** i potrafią w różnych sytuacjach odnaleźć drogę do budowania porozumienia, pokonując pojawiające się bariery i ograniczenia.
- **Program został stworzony na bazie pierwszej w Polsce rocznej Szkoły Negocjacji** – naszego autorskiego projektu, funkcjonującego na rynku od 14 lat. Uczestnicy Akademii Negocjacji poznają najlepsze know-how negocjacyjne dostępne na rynku.

AKADEMIE NEGOCJACJI - ZAŁOŻENIA

- Program bazuje na założeniu, że **negocjacje to nie teoria a konkretne umiejętności i praca na postawach**. Dlatego każdy zjazd opiera się na grach symulacyjnych, podczas których uczestnicy ćwiczą swoje umiejętności wykorzystując wiedzę zdobywaną podczas kolejnych szkoleń Akademii. Daje to możliwość zauważenia i wyeliminowania błędów i wypracowania nowych, skutecznych praktyk kupieckich. Dodatkowo odgrywane są przez nich scenki osadzone w realiach biznesowych uczestników.
- Po każdym szkoleniu uczestnicy wracają do swoich realiów biznesowych i od razu mogą korzystać z umiejętności nabytych na szkoleniu, bo już je przećwiczyli pod okiem specjalistów.
- **Trenerzy prowadzący zajęcia to praktycy**, biorący udział w realnych negocjacjach biznesowych (np. ze związkami zawodowymi).
- **Udział w programie pozwala przełamać rutynę**, która może pojawiać się w codziennej pracy negocjatorów i dostrzec nowe obszary budowania porozumienia z partnerami negocjacyjnymi.
- Czas trwania: do 12 dni szkoleniowych

SPODZIEWANE EFEKTY AKADEMII NEGOCJACJI

- Zyskanie szerszej perspektywy patrzenia na mechanizmy psychologiczne i rynkowe rządzące negocjacjami
- Rozwijanie umiejętności analitycznych pomocnych w przygotowaniu do negocjacji
- Analiza i wykorzystanie procesów psychologicznych wpływających na podejmowanie decyzji w negocjacjach
- Doskonalenie umiejętności panowania nad emocjami, pokonywania impasów i odpowiedniego budowania własnej pozycji i siły w oczach partnera negocjacyjnego
- Wzrost umiejętności interpersonalnych w obszarze zarządzania konfliktem, budowania siły negocjacyjnej i wywierania wpływu
- Przygotowanie merytoryczne i emocjonalne do prowadzenia trudnych negocjacji
- Analiza własnego stylu jako negocjatora; przyjrzenie się jego potencjałowi, mocnym i słabym stronom
- Przygotowanie narzędzi i procedur prowadzenia rozmów z kontrahentami regulujących procesy negocjacyjne w organizacji