

NEGOCJACJE ZAAWANSOWANE

REZULTATY SZKOLENIA – PERSPEKTYWA UCZESTNIKA

Po zakończeniu programu uczestnicy

- Wdrażają nawyk rzetelnego przygotowania do negocjacji w oparciu o dostępne dane
- Budują własną pozycję i siłę w oczach partnera, bazując na swoich mocnych stronach i na osobistym potencjale negocjacyjnym
- Wykorzystują wiedzę o procesach psychologicznych do podejmowania korzystnych decyzji w negocjacjach
- Stosują techniki zarządzania emocjami własnymi i emocjami drugiej strony do pokonywania impasów w rozmowie
- Lepiej radzą sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych, wykorzystując umiejętności z obszaru zarządzania konfliktem
- Zmniejszają wpływ zmęczenia, osłabienia uwagi i spadku motywacji, jakie towarzyszą długofalowym procesom negocjacyjnym na wynik rozmów
- Definiują własne obszary do zmiany w zakresie negocjacji i zyskują dystans niezbędny do pracy nad nimi

NEGOCJACJE ZAAWANSOWANE - PROGRAM (2 DNI)

Budowanie siły negocjatora

- Zdefiniowanie siły w negocjacjach: postawa, dobre przygotowanie, umiejętności komunikacyjne i perswazyjne, wiedza o procesie negocjacji, renoma firmy itd.
- Gra negocjacyjna „Symdex”:
 - Istota zachowań asertywnych w budowaniu siły
 - Konsekwencje błędów w ocenie sytuacji
 - Rola rozpoznania potrzeb partnerów w przygotowaniu
 - Techniki budowania siły

Moja siła w negocjacjach

- Błędy percepcji - radzenie sobie z mechanizmami zniekształcającymi proces oceny i decyzji
- Sytuacje z praktyki zawodowej uczestników - ćwiczenie technik pozwalających radzić sobie z trudnymi zachowaniami rozmówców
- Źródła mojej siły negocjacyjnej
- Różnice indywidualne: styl komunikowania, myślenia i działania oraz sposób podejmowania decyzji. Nieporozumienia i napięcia pomiędzy negocjatorami reprezentującymi odmienne style

Negocjator w sytuacji konfliktu

- Gra zespołowa „Milion”. Praca na wymiarach:
 - interesów – interes firmy i cele osobiste, alternatywy, korzyści dla obu stron
 - siły – dominacja czy uległość? Inicjatywa i aktywność jako element budowania pozycji w rozmowie
 - klimatu – jak go budować? Emocje i ich wpływ na przebieg rozmowy
 - elastyczności – poszukiwanie potrzeb drugiej strony przy zabezpieczeniu własnych. Różnice między elastycznością a uległością

Negocjacje ze sparingpartnerem

- Trenowanie umiejętności przygotowania się do rozmów negocjacyjnych, panowania nad emocjami, pokonywania impasów i odpowiedniego budowania własnej pozycji i siły w negocjacjach ze sparingpartnerem.
- Scenariusze symulacji powstaną w oparciu o informacje pozyskane podczas badania potrzeb i będą odzwierciedlać realne trudności, z którymi spotykają się uczestnicy w prowadzonych na co dzień negocjacjach biznesowych
- W rolę sparingpartnera wcieli się konsultant House of Skills