

Szkolenie otwarte

Skuteczne negocjacje biznesowe

Jak skutecznie negocjować? Jak się lepiej przygotować do prowadzenia rozmów z kontrahentami? Jak budować swoją siłę negocjacyjną? Program dostarcza wiedzy na temat przygotowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji oraz poprzez swój charakter treningowy umożliwia doskonalenie umiejętności prowadzenia rozmów negocjacyjnych.

Cele szkolenia:



Zdobycie wiedzy na temat przygotowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji



Trening umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w trakcie rozmów



Poznanie strategii negocjacyjnych oraz właściwego ich doboru w zależności od kontekstu i celu negocjacji

Profil uczestnika

Pracownicy różnych szczebli i specjalizacji negocjujący z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.

Korzyści dla uczestnika

Po szkoleniu uczestnicy:

- Rozumieją proces negocjacji
- Posiadają wiedzę i narzędzia niezbędne do efektywnego prowadzenia rozmów negocjacyjnych
- Potrafią określać cele negocjacyjne i diagnozować rzeczywiste potrzeby stron w negocjacjach
- Mają wiedzę potrzebną do właściwego doboru strategii negocjacyjnej w odniesieniu do sytuacji i typów partnerów negocjacyjnych
- Potrafią budować właściwą atmosferę podczas negocjacji, sprzyjającą porozumieniu i satysfakcji obu stron
- Zwiększą świadomość dotyczącą własnego stylu negocjacyjnego

Stosowane metody:

autorskie gry negocjacyjne, scenki i symulacje negocjacji prowadzone przez uczestników, analiza przykładów zachowań i indywidualna informacja zwrotna, praca w małych grupach, dyskusja moderowana.

Liczebność grupy

6 - 12 osób

Czas trwania

2 dni (9:00-17:00)

Miejsce

Warszawa

Zawartość szkolenia

Moduł 1: Wprowadzenie

- Cele i założenia programu
- Ustalenie zasad współpracy
- Wzajemne przedstawienie się, integracja uczestników

Moduł 2: Strategie negocjacyjne

- Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu
- Negocjacje problemowe:
 - Omówienie zasad rozwiązań satysfakcjonujących obie strony oraz warunków sprzyjających trwałości zawieranych umów
- Gra negocjacyjna „Alba i Batia”.
- Negocjacje pozycyjne:
 - Podstawowe pojęcia w negocjacjach
 - BATNA jako narzędzie budowania siły w negocjacjach
 - Znaczenie pozycji otwarcia dla dalszego przebiegu negocjacji
 - Zakotwiczenie rozmów
 - Gra negocjacyjna „Stok Edelweiss” – długofalowe konsekwencje rozwiązań wygrany – przegrany
- Negocjacje pakietowe:
 - Negocjowanie kilku uzależnionych od siebie kwestii
 - Elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań
 - Zasady udzielania ustępstw w negocjacjach

Moduł 3: Przygotowanie do negocjacji

- Alternatywy, warunki brzegowe, informacje o partnerze negocjacyjnym
- Metacele w negocjacjach
- Zdefiniowanie interesów i stanowisk jako sposób na budowanie satysfakcji obu stron procesu negocjacyjnego
- Rola badania potrzeb oraz sposoby pozyskiwania informacji o partnerze w negocjacjach
- Trójkąt satysfakcji:
 - Czym są interesy rzeczowe, proceduralne i psychologiczne
 - Satysfakcja z relacji a wynik w negocjacjach
- Case study – symulacje rozmów negocjacyjnych z partnerem biznesowym. Ćwiczenie poznanych narzędzi i technik

Moduł 4: Ja jako negocjator

- Indywidualne przyczyny problemów w prowadzeniu negocjacji
- Doskonalenie umiejętności odczytywania i rozumienia zachowań innych ludzi
- Negocjacje zespołowe – podział ról w zespole negocjacyjnym

Moduł 5: Zarządzanie sytuacją negocjacyjną

- Triki negocjacyjne:
 - Jak na nie reagować?
 - Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach
 - Jak dostosować techniki negocjacyjne do realnej siły, jaką dysponujemy?
- Kształtowanie umiejętności zarządzania priorytetami w negocjacjach i znajdowania równowagi pomiędzy interesami różnych grup biorących udział w negocjacjach
- Jak wypracować trwałe porozumienie? Domykanie rozmowy negocjacyjnej
- Analiza trudnych sytuacji negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników

house of skills 

Doświadczenie, które zmienia

02-235 Warszawa, ul. Równoległa 4a, tel.: +48 22 37 63 000,
fax: +48 22 37 63 033 office@houseofskills.pl,
www.houseofskills.pl