

Program szkolenia

Negocjacje w biznesie

Godzina	Temat zajęć
9.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	Istota i rodzaje negocjacji - Definicja i znaczenie negocjacji w biznesie. - Najważniejsze etapy negocjacji - Negocjacje dystrybutywne i integracyjne – podstawowe różnice. - Negocjacje wieloetapowe i wielostronne. Negocjacje typu win-win. - Cechy skutecznego negocjatora
10.30 – 10.45	Przerwa
10.45 – 12.15	Przygotowanie do negocjacji – pierwszy krok do sukcesu - Określenie celów negocjacyjnych - BATNA. Przygotowanie strategii negocjacyjnej - Budowanie zaufania i autorytetu negocjatora – co trzeba wiedzieć zanim usiądziesz do stołu negocjacyjnego - Otwarcie rozmów. Przejmowanie prowadzenia. - Badanie potrzeb – kluczowa rola pytań.
12.15 – 12.45	Przerwa
12.45– 14.15	Taktyki negocjacyjne - Taktyki w negocjacjach dystrybutywnych - ćwiczenia - Taktyki w negocjacjach integracyjnych – ćwiczenia. - Wychodzenie z impasu negocjacyjnego. Zbijanie nierealnych żądań. - Pułapki negocjacyjne – jak im przeciwdziałać.
14.15 – 14.30	Przerwa
14.30 – 16.00	Emocje i komunikacja w negocjacjach - Percepcja i uprzedzenia – co nam przeszkadza przy stole negocjacyjnym - Doskonalenie komunikacji w negocjacjach: perswazja, racjonalna argumentacja, formułowanie rozwiązań finalnych. - Radzenie sobie z emocjami w sytuacjach trudnych. Odporność psychiczna negocjatora. - Najlepsze praktyki w negocjacjach – przykłady.
16.00	Zakończenie szkolenia