

## Szkoła Negocjacji

Roczny, wielowątkowy i kompleksowy trening negocjacyjny, obejmujący wszystkie aspekty dobrego negocjowania i kształtujący dojrzałych negocjatorów. Absolwent Szkoły Negocjacji potrafi w każdej sytuacji odnaleźć drogę do budowania porozumienia, pokonując pojawiające się bariery i ograniczenia.

### Opis szkoły

#### Cele szkoły:

- zyskanie szerokiego spojrzenia na proces przygotowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji,
- doskonalenie umiejętności elastycznego stosowania strategii i technik negocjacyjnych w zależności od kontekstu i celu negocjacji,
- rozwijanie kompetencji analitycznych, pozwalających na racjonalną ocenę sytuacji negocjacyjnej,
- doskonalenie umiejętności interpersonalnych,
- przygotowanie emocjonalne do trudnych sytuacji negocjacyjnych, doskonalenie umiejętności pokonywania impasów i barier,
- budowanie sił negocjatora poprzez pracę nad mową ciała i techniką mowy,
- lepsze osadzenie w rzeczywistości rynkowej poprzez poznanie kontekstu biznesowego, prawnego, społecznego i politycznego złożonych procesów negocjacyjnych,
- zyskanie dystansu niezbędnego do pracy nad własnymi obszarami do zmiany w zakresie kompetencji negocjacyjnych.

#### Profil uczestnika:

Do udziału w szkoleniu zapraszamy wszystkich, dla których negocjacje są sposobem realizacji celu biznesowego:

- menedżerów, kadrę zarządzającą,
- liderów sprzedaży, sprzedawców,
- liderów i pracowników działów zakupowych,
- przedsiębiorców.

#### Korzyści dla uczestnika:

Po szkoleniu uczestnicy:

- dzięki szerokiemu spojrzeniu na proces negocjacyjny, potrafią w każdej sytuacji odnaleźć drogę do budowania porozumienia, pokonując pojawiające się bariery i ograniczenia,
- są przygotowani od strony merytorycznej i emocjonalnej do prowadzenia najtrudniejszych i najbardziej złożonych negocjacji,
- zwiększają efektywność działania w swoim środowisku biznesowym, co przekłada się na wymierne korzyści,
- kształtują własny styl negocjacyjny oparty na osobistych zasobach,
- potrafią budować wizerunek kompetentnego negocjatora, doskonaląc mowę ciała i techniką mowy.

## Stosowane metody:

Kompetencje negocjacyjne wynikają przede wszystkim z praktyki i doświadczenia. W związku z tym uczestnicy Szkoły przechodzą intensywny trening zadaniowy. Podstawowymi metodami pracy są:

- złożone gry negocjacyjne, opracowane na podstawie największych i najbardziej spektakularnych polskich transakcji ostatniej dekady, komentowane przez prowadzących je menedżerów,
- symulacje, ćwiczenia negocjacyjne i studia przypadków, osadzone w konkretnych realiach biznesowych,
- sesje negocjacyjne ze sparing partnerem,
- videotrening: praca z kamerą oraz analiza nagranych materiałów przez specjalistę z zakresu budowania wizerunku,
- sesje rozwojowych informacji zwrotnych,
- wymiana doświadczeń podczas warsztatów i dyskusji moderowanych,
- testy autodiagnostyczne,
- krótkie wykłady teoretyczne

**Trenerzy:** Ewa Kastory, Maria Bończyk, Joanna Sobczyk-Dyjak, Małgorzata Łukaszuk, prof. Marek Szopa, Witold Rychłowski, Monika Gąsienica, Piotr Osakowicz

**Konsultanci:** Agnieszka Chłoń-Domińczak, Marc Dherment, Maciej Radziwiłł, Zofia Sanejko, Cezary Smorszczewski

**Liczebność grupy:** 12 - 16 osób

**Czas trwania:** 9 zjazdów, realizowanych w trybie studiów podyplomowych (168 godzin zajęć)

**Miejsce:** Warszawa

**Koszt uczestnictwa:** 15 900\* PLN za osobę (+23% VAT)

### \* Założenia:

- Powyższa kwota jest kwotą netto i zostanie powiększona o podatek VAT.
- Powyższa kwota zawiera koszty uczestnictwa w programie, materiałów dydaktycznych, sali szkoleniowej i sprzętu konferencyjnego, obiadu i przerw kawowych dla uczestników.
- Powyższa kwota nie zawiera kosztów transportu uczestników na miejsce szkolenia i ich zakwaterowania w przypadkach kiedy jest to konieczne oraz kosztów parkingu.
- Podana powyżej kwota obowiązuje do końca 2017 roku. Po tym terminie może ulec zmianie.

# Szkoła Negocjacji – ramowy program

Zjazd 1 Trening interpersonalny.

Zjazd 2 Zarządzanie konfliktem. Teoria gier w negocjacjach.

Zjazd 3 Strategie negocjacyjne.

Zjazd 4 Budowanie siły negocjatora.

Zjazd 5 Głos i mowa ciała w negocjacjach. Zarządzanie priorytetami w negocjacjach.

Zjazd 6 Negocjacje w sytuacji kryzysowej. Różnice temperamentalne w negocjacjach.

Zjazd 7 Negocjacje nastawione na ograniczanie strat. Różnice kulturowe w negocjacjach.

Zjazd 8 Negocjacje w zmianie.

Zjazd 9 Finał Szkoły Negocjacji: turniej negocjacyjny, sesja informacji zwrotnych.

Szczegółowe informacje o programie Szkoły Negocjacji znajdują Państwo na stronie [www.szkoła-negocjacji.pl](http://www.szkoła-negocjacji.pl).