

Szkolenie otwarte

Skuteczne negocjacje biznesowe

E-learning w szkoleniach otwartych

W House of Skills szczególną wagę przywiązujemy do skuteczności procesu nauczania i utrwalania jego efektów. Wiele z naszych szkoleń otwartych wzbogaciliśmy specjalnymi modułami e-learningowymi. E-szkolenie stanowi uzupełnienie właściwego szkolenia otwartego. Aby skorzystać z e-szkolenia wystarczy komputer z dostępem do Internetu. Każda z osób, zgłoszonych na szkolenie otwarte otrzyma po realizacji warsztatu dostęp (link, login i hasło) do e-szkolenia.

Opis szkolenia

Cele szkolenia:

- Zdobyć wiedzę na temat przygotowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji.
- Poznanie strategii negocjacyjnych oraz właściwego ich doboru w zależności od kontekstu i celu negocjacji.
- Trening umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w trakcie rozmów.

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.

Trener: Ewa Kastory, Małgorzata Łukaszuk, Joanna Sobczyk-Dyjak

Liczebność grupy: 6 - 12 osób

Czas trwania: 2 dni (9:00-17:00)

Miejsce: Warszawa

Koszt uczestnictwa (2 dni szkolenia): 2 900* 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.
- Podana powyżej kwota obowiązuje do końca 2020 roku. Po tym terminie może ulec zmianie.

Zawartość szkolenia

Wprowadzenie

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

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.

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.

Ja jako negocjator

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

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.