

# Szkolenie otwarte

## Skuteczne negocjacje biznesowe online

### Opis szkolenia

Szkolenie poświęcone jest uwspólnieniu pojęć dotyczących procesu negocjacyjnego. Poprzez uczestnictwo w grach symulacyjnych przyjrzy się najważniejszym mechanizmom rządzącym negocjacjami, przypomnisz sobie kluczowe strategie negocjacyjne oraz paletę narzędzi i technik możliwych do zastosowania w różnych sytuacjach.

Dzięki różnorodności przyjmowanych perspektyw wzbogacisz swój warsztat negocjatora o nowe zachowania, zwiększające ich efektywność w rozmowach z kontrahentami.

### Cele szkolenia:

- Uporządkowanie wiedzy na temat przygotowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji
- Doskonalenie umiejętności doboru właściwej strategii negocjacyjnej w zależności od kontekstu i celu negocjacji
- Utrwalenie wiedzy na temat kolejnych etapów negocjacji
- Rozwój umiejętności budowania siły w negocjacjach
- 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.

### Rezultaty biznesowe:

- Wprowadzenie spójnych standardów, języka i praktyk prowadzenia negocjacji
- Większa skuteczność realizacji celów negocjacyjnych
- Maksymalizowanie zysku przy jednoczesnym dbaniu o długoterminowe relacje z kontrahentami
- Wzrost skuteczności negocjowania kontraktów biznesowych
- Lepsze rozumienie perspektywy partnerów biznesowych w procesach negocjacyjnych
- Poszukiwanie alternatywnych rozwiązań biznesowych w przypadku impasu

**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:

trzy interaktywne sesje online po 4,5 h

### Miejsce:

Online, platforma ZOOM

**Koszt uczestnictwa:** 2 300\* PLN za osobę (+23% VAT)

### \* Założenia:

- Powyższa kwota jest kwotą netto i zostanie powiększona o podatek VAT

### Metoda

- Trzy 4,5-godzinne warsztaty w wirtualnej klasie w bezpośredniej interakcji z trenerem zapewniają uczestnikom różnorodne i angażujące doświadczenie (np. gry negocjacyjne, symulacje rozmów negocjacyjnych, stałą interakcję i dyskusję)
- Uczestnicy otrzymują materiały elektroniczne, z których korzystają podczas sesji wirtualnych
- Każda gra, ćwiczenie, czy scenka kończy się dokładnym omówieniem i informacjami zwrotnymi
- Sesje w małych grupach, w tzw. wirtualnych pokojach pozwalają ćwiczyć zdobyte umiejętności, brać udział w grach, dyskutować, dawać i otrzymywać informację zwrotną
- Uczestnicy, przy wsparciu trenera, przygotowują plan wdrożenia rozwiązań i zdobytych umiejętności w swoją codzienną pracę

### Narzędzie:

- Zoom

- Padlet
- Platforma e-learningowa

## Zawartość szkolenia

### Sesja I

#### Wprowadzenie

Cele i założenia programu.

Ustalenie zasad współpracy.

Wzajemne przedstawienie się, integracja uczestników.

#### Strategie negocjacyjne

Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu.

Negocjacje problemowe:

- Gra negocjacyjna „Alba i Batia”.
- Omówienie zasad rozwiązań satysfakcjonujących obie strony oraz warunków sprzyjających trwałości zawieranych umów.

Negocjacje pozycyjne:

- Gra negocjacyjna „Stok Edelweiss” – długofalowe konsekwencje rozwiązań wygrany – przegrany.
- Kluczowe pojęcia w negocjacjach.
- BATNA jako narzędzie budowania siły w negocjacjach.
- Znaczenie pozycji otwarcia dla dalszego przebiegu negocjacji.
- Zakotwiczenie rozmów.

Podsumowanie I modułu

### Sesja II

Negocjacje pakietowe:

- Gra negocjacyjna „Pracownik-Pracodawca” – 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.

## Sesja III

### Zarządzanie sytuacją negocjacyjną

Triki negocjacyjne:

- Jak na nie reagować?
- Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach.

Gra negocjacyjna „Bella Donna – negocjacje zespołowe:

- 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.

Podsumowanie i przygotowanie Planów Zmian