

Negocjacje

1. Przygotowanie do rozmów

- poznanie partnera/przeciwnika rozmów
- nauka precyzowania zadań negocjacyjnych i celu negocjacji

2. Siadamy do stołu, czyli jak korzystać z technik negocjacyjnych

- rola pierwszego wrażenia
- zasady budowania dobrego kontaktu z klientem/partnerem negocjacyjnym
- jak mówić i co mówić, aby być przekonującym i zdobyć zaufanie partnera negocjacyjnego
- ćwiczenia z komunikacji werbalnej:
 - plan wypowiedzi treść negocjacji
 - dobór słów układ słów sztuka zadawania pytań i uzyskiwania satysfakcjonujących odpowiedzi
 - odpowiednie przedstawianie faktów
 - rozwijanie umiejętności korzystania z przykładów
 - dobieranie treści i sposobu mówienia do celu negocjacji rodzaju odbiorców
 - ćwiczenie odpowiedniego stylu wypowiedzania się podczas negocjacji:
 - stosowanie odpowiednich form gramatycznych
 - używanie pojęć i terminów
 - analiza błędów i korygowanie nawyków językowych
 - manieryzmy językowe
- ćwiczenia z komunikacji niewerbalnej:
 - postawa ciała
 - sposób poruszania się
 - ton i siła głosu gęstość (ćwiczenie dykcji, modulacji i emisji głosu)
 - gestykulacja
 - tempo wymowy
 - kontrola nad kontaktem wzrokowym
 - wskazówki dotyczące wyglądu: ubioru, atrybutów, fryzury, itd...
 - praca nad utrzymywaniem odpowiedniego wyrazu twarzy podczas negocjacji
- techniki wywierania wpływu
- techniki manipulacji (jak z nich korzystać i jak się im nie dać)
- taktyki negocjacyjne, czyli jak radzić sobie z trudnymi przeciwnikami
 - negocjacje z partnerem roszczeniowym
 - negocjacje z partnerem atakującym
 - negocjacje z partnerem niezdecydowanym
 - negocjacje z partnerem niezaangażowanym i mało zainteresowanym
- techniki perswazji

3. Rozwijanie cech dobrego negocjatora

- określanie indywidualnego stylu negocjacyjnego uczestników

- określanie mocnych i słabych stron jeśli chodzi o umiejętności negocjacyjne uczestników
- praca nad uświadamianiem sobie własnych emocji towarzyszących negocjom
- radzenie sobie z utratą motywacji w negocjacjach (sporządzanie listy czynników osłabiających i wzmacniających)
- rozwijanie asertywności negocjatora
- ćwiczenia z aktywnego słuchania, parafrazowania i klasyfikowania wypowiedzi partnera negocjacyjnego

4. Złote zasady prowadzenia negocjacji

- oddzielanie ludzi od problemu
- koncentracja na interesach
- opracowywanie możliwości korzystnych dla obu stron
- stosowanie obiektywnych kryteriów

5. Zakończenie negocjacji

- techniki negocjacyjne przydatne w fazie zamykania procesu negocjacji
- ćwiczenie umiejętność pozwalających zachęcać klientów/ partnerów negocjacyjnych do dalszej współpracy

6. Szkolenie jest zakończone sporządzeniem planu rozwoju dla każdego uczestnika

Metody i techniki wykorzystywane podczas szkolenia Negocjacje:

Między innymi:

- praca z kamerą
- praca w grupach
- gry i symulacje
- filmy szkoleniowe
- praca indywidualna związana z diagnozą możliwości i słabych stron uczestnika
- mini-wykłady (prezentacja Power-Point)
- udzielanie informacji zwrotnych