

„Negocjacje: przekonywanie do swoich rozwiązań by obie strony były wygrane.”

Opis szkolenia:

Podczas szkolenia negocjacje uczestnicy uczą się określania celu oraz sporządzania strategii negocjacji w zależności od sytuacji. Warsztaty umożliwiają praktyczne ćwiczenie odpowiednich technik strategii negocjacyjnych także w odniesieniu do własnej osobowości, celu, charakteru i stylu pracy. Uczestnicy dowiadują się jak działać w sytuacji gdy mają zdecydowanie silniejszą a jak gdy mają słabszą niż oponent pozycję wyjściową.

Uzyskane umiejętności:

- umiejętność opracowywania strategii negocjacyjnej w zależności od sytuacji
- umiejętność negocjowania w skali mikro i makro
- stosowanie w praktyce różnych technik negocjacyjnych

Program szkolenia:

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 wypowiedziania 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, (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 rozszczeniowym
- 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 negocjacom
- 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 umiejętności pozwalających zachęcać klientów/ partnerów negocjacyjnych do dalszej współpracy

6. Szkolenie Negocjacje jest zakończone sporządzeniem planu rozwoju dla każdego uczestnika

Metodologia:

Podczas szkolenia wykorzystujemy następujące metody szkoleniowe:

- mini wykłady w Power Point
- gry zespołowe i ćwiczenia w grupach
- dyskusja na forum
- odgrywanie ról
- praca z kamerą i analiza uzyskanego materiału
- mini filmiki szkoleniowe

Informacje organizacyjne:

Ilość godzin szkolenia: 12 godzin / 2dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

Miejsce szkolenia: Łódź, ul Piotrkowska 125 – KM Studio - szkolenia