

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

Opis szkolenia:

Negocjacje to komunikacja, przebiegająca w trudnych warunkach: różnicy zdań, wysokiej stawki i silnych emocji. Negocjacje to sekwencja posunąć stron częściowego konfliktu interesów, w której dążą one do jego, możliwie najkorzystniejszego, rozwiązania. Negocjacje jak widać w poniższej tabeli są złotym środkiem między ucieczką, a walką.

Negocjacje łączą się, sprzyjają, idą ręką w rękę z asertywnością, pozytywnym napięciem, spójnością, produktywnością, celowością. Szkolenie jest podzielone na trzy fazy, tak jak same negocjacje. W fazie wstępnej obieramy cel negocjacji; strategię, miejsce i stosowny moment. W fazie uzgadniania formy porozumienia, prezentując stanowiska, i odkrywając stojące za nimi interesy, poszukując kompromisu, cały czas porównujemy tymczasowy wynik negocjacji z jego celem, i odpowiednio reagujemy na różnice, tak by się do naszego celu zbliżyć, a nie oddalać, w fazie zakończenia dobieramy techniczne posunięcia, tak by już uzgodniony cel zrealizować.

Podczas treningu kursanci pracują nad następującymi zagadnieniami: cel negocjacji, ekologia celu, ilość celów, BATNA (best alternative to negotiated agreement), treść i proces negocjacji, modele negocjacyjne, model harwardzki, komunikacja w negocjacjach: komunikat „ja”, aktywne słuchanie, zadawanie pytań, pytania otwarte, parafrazowanie, negocjacje a wpływ społeczny, strategię i techniki negocjacyjne, tipsy i tricki negocjacyjne, bariery negocjacyjne, zakończenie procesu.

Uzyskane umiejętności:

- Uczestnik rozumie różnicę między treścią negocjacji (jej przedmiotem) a procesem negocjacji
- Uczestnik umie ustalać dla negocjacji cele w formie SMART i potrafi posługiwać się celami SMART.

- Uczestnik wie, czym jest BATNA i wykorzystuje tę wiedzę dla przygotowania i przeprowadzania negocjacji
- Uczestnik w toku negocjacji posługuje się strukturą: cel-plan-negocjowanie - kontrola i reakcja na nieosiągnięcie celu
- Uczestnik potrafi negocjować w modelu harwardzkim
- Uczestnik rozumie interesy stojącej za sporem, nie unika trudnych tematów, jest asertywny w komunikacji – umie komunikować nie wzbudzając agresji i jednocześnie osiągając założone cele.
- Uczestnik w toku negocjacji porównuje wykonanie z celem. Umie rozpoznać przyczynę odpowiedzialną za różnicę. Zna sposoby jej usuwania.
- Uczestnik wykorzystuje wpływ społeczny w toku negocjacji i umie rozpoznać i odpowiadać na wpływ wywierany na niego.

Program szkolenia:

1. Negocjacje, to wytrwanie w dialogu, na przekór czy to chęci ucieczki, czy chęci walki

2. Cel negocjacji jest najważniejszy

- Jakich celów negocjacji przygotować
- Ile celów przygotować
- Co to jest BATNA

3. Treść i proces negocjacji

- Model harwardzki

4. Negocjacje są komunikacją

Perswazja i wywieranie wpływu

- Budowanie relacji
- Pytania otwarte,

- Aktywne słuchanie
- Dostrajanie
- Skuteczność oddziaływania

5. *Negocjacje to wywieranie wpływu*

- wpływ oparty o wzajemność
- wpływ oparty o zaangażowanie i konsekwencję
- wpływ nacisku społecznego
- wpływ wynikający z bycia lubianym
- wpływ autorytetu
- wpływ, który pociąga ograniczenie dostępu, niepowtarzalność, bezpowrotność

6. *Sztuczki w negocjacjach*

- Odwoływanie się do siły wyższej
- Krople drażące skałę
- Plasterki salami
- Pochlebstwa
- Ostatni mur
- Dobry i zły policjant
- Lekceważenie, spóźnianie się, ataki

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 / 2 dni

Godziny szkolenia: 9:15-15:15

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