

## **NEGOCJACJE I MEDIACJE - PRAKTYCZNE ROZWIĄZANIA I SPRAWDZONE TECHNIKI.**

**Wymiar szkolenia: 32 godziny szkoleniowe**

Forma: szkolenie e-learningowe

**Program szkolenia:**

### **Moduł 1**

#### **Wprowadzenie do negocjacji**

Opis modułu 1

W negocjacjach bardzo ważne jest poznanie kontekstu oraz wielu założeń negocjacyjnych. Warto także zastanowić się nad osobistymi przekonaniem dotyczącymi negocjacji. Czy uważam, że negocjacje to walka? Czy raczej proces wygrana-wygrana?

Ramowy program modułu 1

1. Fazy negocjacji oraz punkty krytyczne w każdej z faz
2. Cechy dobrego negocjatora – praktyka i teoria; diagnoza własnego potencjału i ograniczeń w zakresie negocjacji
3. Style prowadzenia negocjacji a style podejścia do konfliktów; autodiagnoza wg narzędzia Thomasa-Killmana
4. Umiejętności negocjacyjne oraz zachowania sabotujące sukces w negocjacjach
5. Typologia negocjatorów – czyli jak dokonywać szybkiej analizy osoby (osób) z którymi mamy negocjować

### **Moduł 2**

#### **Cele negocjacyjne i ich fundamentalne znaczenie**

Opis modułu 2

W tym module skoncentrujemy się na ustalaniu celów negocjacyjnych oraz planowaniu strategii negocjacyjnych. Będzie dużo ćwiczeń

Ramowy program modułu 2

1. Jak przygotować się do negocjacji – nie tylko „oczywiste oczywistości”
2. Określanie celów negocjacyjnych
3. BATNA i WATNA
4. Techniki skutecznego argumentowania
5. Co to jest CZK?
6. Negocjacje sprzedażowe i negocjacje zakupowe - analiza
7. Kim jest i co czuje osoba, z którą będziesz negocjować oraz po co Ci ta wiedza?

### **Moduł 3**

#### **Komunikacja niewerbalna w negocjacjach**

Opis modułu 3

Ta część szkolenia dotyczyć będzie świadomego “zarządzania” niewerbalnym komunikowaniem

Ramowy program modułu 3

1. Jak naprawdę „działa” pierwsze wrażenie i jak od pierwszych sekund wywierasz wpływ na swojego rozmówcę?
2. Podstawowe i kluczowe informacje na temat „mowy ciała”. Kontrola mowy ciała – kilka ćwiczeń

---

Człowiek – najlepsza inwestycja

3. Techniki pacing i leading oraz ich stosowanie
4. Budowanie relacji, porozumienia i atmosfery współpracy – podstawowe techniki

#### **Moduł 4**

##### **Procesy psychologiczne zachodzące podczas negocjacji**

###### Opis modułu 4

W tym module skoncentrujemy się na technikach negocjacyjnych oraz sposobach radzenia sobie z obiekcjami

###### Ramowy program modułu 4

1. Sztuka targowania się a negocjacje
2. Techniki radzenia sobie z obiekcjami i zastrzeżeniami strony, z którą negocjuję – różne podejścia
3. Technika AIKIDO I KARATE – jak ją stosować podczas negocjacji handlowych
4. Jak ludzie podejmują decyzje – praktyczna typologia; techniki prowadzenia rozmowy w każdym z przypadków
5. Najważniejsze niemanipulacyjne techniki negocjacyjne

#### **Moduł 5**

##### **Docenić konflikt**

###### Opis modułu 5

Negocjacje zwykle wiążą się z jakąś sytuacją konfliktową. Albo z tzw. konfliktem interesów. A jednym z najpowszechniejszych mitów jest to, że konflikt to coś złego. Żeby nauczyć się strategii win-win ten stereotyp trzeba przełamać. I jeszcze nauczyć się stosować model oddzielania stanowisk od interesów.

###### Ramowy program modułu 5

1. Nawyki i odruchy w sytuacji konfliktowej (kiedy ludzie stosują strategię wygrana-wygrana)
2. Umiejętność zdejmowania „czapy” z konfliktu – czyli dokładne widzenie swojego i cudzego zachowania
3. Adekwatna niemanipulująca komunikacja
4. Konstrukttywne okazywanie emocji
5. Najczęstsze błędy w podejściu i zachowaniu wobec sytuacji konfliktowej
6. Oddzielanie stanowisk od interesów
7. Aktywne słuchanie, parafraza, klaryfikacja
8. Ćwiczenie pozytywnej konfrontacji

#### **Moduł 6**

##### **Gry negocjacyjne**

###### Opis modułu 6

Uczestnicy szkolenia zostaną wprowadzeni w tematykę tzw. gier psychologicznych. Następnie omówimy około 20 tzw. gier, które stosowane są w negocjacjach. Do każdej z nich zostaną przygotowane ćwiczenia.

###### Ramowy program modułu 6

1. Co to jest „gra” – od analizy transakcyjnej E. Berne’a do negocjacji handlowych
2. Struktura gier oraz zasady, które nimi rządzą
3. Mówienie najważniejszych gier stosowanych w negocjacjach. Ćwiczenia.

---

Człowiek – najlepsza inwestycja