

NEGOCJACJE

DOSKONALENIE KOMPETENCJI MENEDŻERSKICH W OBSZARZE NEGOCJACJI, CZYLI JAK SKUTECZNIE DBAĆ O SWOJE INTERESY BUDUJĄC RÓWNOCZEŚNIE DŁUGOTRWĄŁE I OTWARTE RELACJE Z PARTNERAMI BIZNESOWYMI.

„Postępuj miękko wobec człowieka, lecz twardo wobec problemu”

CZY NASZE SZKOLENIE JEST DLA CIEBIE?

Szkolenie adresowane zarówno do kadry menedżerskiej, jak i do osób dopiero rozpoczynających udział w programach menedżerskich.

CELE SZKOLENIA

- Zwiększenie skuteczności zabiegów negocjacyjnych poprzez umiejętne oddzielanie człowieka od problemu
- Budowanie kompetencji negocjowania rzeczowego
- Budowanie świadomości rozróżnienia między negocjowaniem, a targowaniem się
- Wprowadzenie do Harvardzkiej Metody Negocjacji
- Wprowadzenie do metod wywierania wpływu oraz poznanie taktyk negocjacyjnych
- Zaznajomienie z naturą technik manipulacyjnych oraz przeciwiczenie metod obrony przed nimi
- Analiza języka ciała uczestników oraz uświadomienie wysyłanych sygnałów niewerbalnych ('zanim zaczniesz się zmieniać, poznaj siebie')
- Szlifowanie kompetencji komunikowania się

PO SZKOLENIU UCZESTNICZY BĘDĄ

- Znali zasady negocjacji rzeczowych, pozwalające na dalsze trenowanie tej kompetencji w praktyce
- Znali podstawowe triki negocjacyjne oraz techniki obrony przed nimi
- Zaznajomieni z wizerunkiem, jaki świadomie lub nieświadomie tworzą u innych osób, a który stanowi fundament wszelkich relacji biznesowych (i nie tylko biznesowych)

SZKOLENIE INSPIRUJE DO

- Dokładniejszej analizy własnych zachowań w sytuacjach negocjacyjnych i konfliktowych
- Ciągłego ćwiczenia zdolności negocjacyjnych
- Dalszych własnych poszukiwań dróg rozwoju zdolności negocjacyjnych
- Przekazywania zdobytej wiedzy i umiejętności podwładnym i współpracownikom

METODY WYKORZYSTYWANE W TRAKCIE SZKOLENIA

*„Powiedz mi, zapomnę.
Pokaż, może zapamiętam.
Zaangażuj mnie, a zrozumiem.”*

Konfucjusz

Program warsztatów opiera się na maksymalnym zaangażowaniu uczestników przy pomocy ćwiczeń negocjacyjnych, prac grupowych, gorących dyskusji oraz wykonywaniu indywidualnych analiz i testów psychologicznych. Metody te pozwalają zdiagnozować i przećwiczyć posiadane już umiejętności, a także rozwinąć nowe kompetencje. Duża aktywność uczestników, silne nastawienie na praktyczne ćwiczenia oraz praca w sprzyjającej atmosferze pozwalają łatwo przyswoić wiedzę i umiejętności.

Integralnym, a dla wielu uczestników ekscytującym, elementem warsztatów jest praca z kamerą oraz aktywne negocjowanie według specjalnie przygotowanych scenariuszy. Uczestnicy będą nagrywani podczas sesji negocjacyjnych, a zarejestrowany materiał będzie służył do oceny poszczególnych posunięć negocjacyjnych. Kamera jest także podstawą analizy i pracy nad językiem ciała uczestników.

SZKOLENIE REALIZOWANE PRZY WYKORZYSTANIU KAMERY I ANALIZY NAGRAŃ VIDEO

PROGRAM SZKOLENIA

I DZIEŃ

Otwarcie warsztatu

- Wprowadzenie do tematu spotkania wraz z przedstawieniem agendy szkolenia.
- Prezentacje uczestników warsztatu.
- 'Lodołamacz' – ćwiczenie relaksujące i ocieplające atmosferę pracy.
- Zapoznanie się z oczekiwaniami wobec treningu.

Pierwsza potyczka negocjacyjna

- Analiza zachowań i posunięć uczestników 'potyczki'.
- Wprowadzenie do Harvardzkiej Metody Negocjacji.
- Uwypuklenie różnic między negocjowaniem, a targowaniem się.
- O 'powiększaniu ciastka przed zjedzeniem'.
- BATNA siłą negocjatora.

Drugie starcie negocjacyjne

- Omówienie uzyskanych wyników.
- Wprowadzenie do stylów negocjacji.
- Analiza stylów negocjacji uczestników ćwiczenia.
- Czym różnią się Stanowiska stron od Interesów stron?
- Rozwinięcie Harvardzkiej Metody Negocjacji.

Wprowadzenie do taktyk negocjacyjnych i chwytów manipulacyjnych

- Dynamika procesu negocjacji
- Omówienie pierwszej części taktyk negocjacji: próbny balon, śnięta ryba, dobry/zły policjant, wilk w owczej skórze (na inspektora Colombo), skubanie, spotkajmy się w połowie drogi.

Trzecia runda ćwiczeń negocjacyjnych

- Analiza i omówienie uzyskanych rezultatów.
- Negocjowanie z trudnym partnerem.

Ćwiczenie 'mój język ciała', czyli analiza tego co i tak mówimy, choć wolelibyśmy zachować dla siebie

- Jakim jestem człowiekiem?
- Co czują i myślą inni, gdy mnie widzą?
- Jak czuję się w sytuacji ekspozycji społecznej?

Testy (dla zainteresowanych)

- Zmierzenie się z testami psychologicznymi, które pozwolą prowadzącemu na trafniejsze udzielanie wskazówek końcowych.

II DZIEŃ

Otwarcie warsztatu

- Powitanie i dzielenie się przemyśleniami po dniu pierwszym.
- Ćwiczenie 'pobudkowe'.

Poranna rozgrzewka negocjacyjna

- Ćwiczenie negocjacyjne pod presją czasu.
- Analiza uzyskanych rezultatów.

Taktyki negocjacyjne i chwyt manipulacyjny – rozwinięcie

- Omówienie kolejnej porcji taktyk: dokręcanie śruby/imadło, nagroda w raju, taktyka niepełnego pełnomocnictwa, rosyjski front.
- Omówienie tradycyjnych technik wpływu społecznego.

Przedpołudniowa porcja emocji negocjacyjnych

- Drugie ćwiczenie negocjacyjne pod presją czasu.
- Analiza uzyskanych rezultatów.

Esencja efektywnego komunikowania werbalnego

- Umiejętne zadawanie pytań.
- Parafrazowanie.
- Aktywne słuchanie.

Wielki Finałowy Turniej Negocjacyjny (sprawdzenie zdobytej wiedzy)

- Seria ćwiczeń negocjacyjnych (w tym jednego grupowego) wykonywanych pod silną presją rywalizacyjną.
- Omówienie wyników i dzielenie się wrażeniami.

Zamknięcie części grupowej

- Omówienie zdobytych doświadczeń.
- Dzielenie się refleksjami na temat ostatnich dwóch dni.

Sesje indywidualne (dla zainteresowanych)

- Indywidualna rozmowa na temat możliwości rozwoju potencjału dostrzeżonego u uczestnika szkolenia, a także omówienie ewentualnych zagrożeń i sposobów ich niwelowania.

Prezentowany program szkolenia stanowi propozycję THEBRAIN oraz jest realizowany podczas szkoleń otwartych. W przypadku szkoleń zamkniętych, dostępnych zarówno w wariantcie standardowym jak i „FTB” (FitTheBrain) oraz warsztatów indywidualnych, zakres szkolenia jest modyfikowany zgodnie z potrzebami Klienta.

Wszystkie prawa zastrzeżone

LICZBA GODZIN/DNI SZKOLENIA

- Szkolenie grupowe otwarte: 16/2
- Szkolenie grupowe zamknięte: **ustalana indywidualnie**
- Warsztaty indywidualne: **ustalana indywidualnie**

CENA OBEJMUJE (W STANDARDZIE)

- Materiały szkoleniowe
- Materiały piśmiennicze
- Zaświadczenie ukończenia szkolenia
- Przerwy kawowe
- Lunch

KOSZT SZKOLENIA

- Szkolenie grupowe otwarte: 1490 PLN/osoba*
- Szkolenie grupowe zamknięte: **cena ustalana indywidualnie**
- Warsztaty indywidualne: **cena ustalana indywidualnie**

* kwota netto – należy doliczyć 23% stawkę podatku VAT.

ZGŁOSZENIA I ZAPISY NA SZKOLENIA

Zgłoszenia przyjmowane są poprzez wypełnienie formularza zgłoszeniowego, który należy podpisać a następnie przesłać na numer faksu + 48 22 622 01 11, drogą mailową na adres biuro@thebrain.pl lub pocztą THEBRAIN ul. Stefana Jaracza 10/22 00-378 Warszawa. Formularz można uzyskać kontaktując się z naszym koordynatorem.

Warunki realizacji **szkoleń zamkniętych** oraz **warsztatów indywidualnych** ustalane są zawsze niezależnie z Klientem.

SZKOLENIE FINANSOWANE PRZEZ URZĘDY PRACY

Wszystkie osoby, które chciałyby zapisać się na szkolenie finansowane przez Urzędy Pracy muszą posiadać status osoby bezrobotnej. Aby uzyskać więcej szczegółów prosimy o kontakt z naszym koordynatorem.