

NEGOCJACJE – GRY NEGOCJACYJNE

CZAS TRWANIA SZKOLENIA – 2 DNI (16 godzin szkoleniowych, 1 godzina szkoleniowa = 45 minut)

PROGRAM SZKOLENIA

Postawa, nastawienie i kompetencje skutecznego negocjatora.

- Pięć cech skutecznego negocjatora.
- Mechanizmy psychologii i cyklu sukcesu (wewnętrzna gra psychologiczna negocjatora).
- Sposoby **kreowania wewnętrznej energii i motywacji negocjacyjnej**.

Przygotowanie do negocjacji relacyjnych, opartych na wzajemnym szacunku partnerów.

- Zrozumienie i stosowanie kluczowych kwestii psychologii negocjacji.
- **Harwardzki model negocjacyjny (wygrana-wygrana)** – nastawienie na wzajemny szacunek, uczciwość i obustronne osiągnięcie korzyści (biznesowych i relacyjnych).
- Proces negocjacji i kontr-intuicyjne podejście do procesu.
- Kluczowe pojęcia i narzędzia negocjacyjne (potrzeby, interesy, lista zakupowa, LIMit negocjacyjny, BATNA, WATNA, miejsce i czas negocjacji, negocjowanie z grupą, inne).
- Matematyka negocjacyjna: przygotowanie i **wykorzystywanie liczb w negocjacjach**.

Sondowanie, zrozumienie i kreowanie potrzeb partnera negocjacji.

- **Analiza interesów i stanowisk** obu stron negocjacji.
- Pojęcia: potrzeba, wartość, cecha, zaleta, korzyść oraz zarządzanie nimi w procesie negocjacji.
- **Rozróżnienie pozycji negocjacyjnej (targowanie) i potrzeby partnera (negocjowanie)**.
- Sztuka zadawania odpowiednich pytań w negocjacjach.

Techniki negocjacji- zaawansowana komunikacja werbalna w negocjacjach.

- Sztuka zadawania odpowiednich pytań w negocjacjach.
- „**Słowa kluczowe**” i „**czerwone flagi**” w negocjacjach.
- Kluczowe słowa i zwroty w negocjacjach – co oznaczają, których używać, a których unikać.
- **Język korzyści i język strat** oraz związane z nimi modele komunikacyjne.

Zaawansowana komunikacja niewerbalna w negocjacjach.

- **Pięć złotych zasad efektywnej komunikacji niewerbalnej**.
- **Autoprezentacja, budowanie wizerunku i wiarygodności** w negocjacjach.
- Efektywna praca głosem w trakcie negocjacji.
- Skuteczne stosowanie **języka ciała** jako narzędzia przekonywania w negocjacjach.
- Efektywne „czytanie” języka ciała partnera w negocjacjach.

Zarządzanie impasem i konfliktem w negocjacjach.

- Przyczyny powstawania impasu i konfliktu w negocjacjach.
- Sposoby **identyfikacji „niebezpiecznych” sygnałów** w negocjacjach.
- Proces **powstawania i rozwiązywania sytuacji konfliktowych** w negocjacjach (proces eskalacji i deeskalacji).
- Proces oraz narzędzia **przełamania impasu i blokady** w trakcie negocjacji.
- **Zarządzanie emocjami** w trakcie negocjacji (własnymi oraz partnera negocjacji).

Gra negocjacyjna – praktyczne sprawdzenie zdobytych wiadomości