

## PROGRAM SZKOLENIA

<b>Tytuł szkolenia</b>	„Prowadzenie negocjacji”
<b>Data szkolenia</b>	28-29.09.2023 r. 19-20.10.2023 r.
<b>Miejsce szkolenia</b>	Gmachu Rektorska 4 (d. CZIIIT), ul. Rektorska 4, sala 5.02 piętro V
<b>Trener</b>	Bartosz Rusek
<b>Organizator</b>	Politechnika Warszawska, Dział ds. Szkoleń, Brainstorm Group Sp. z o. o.
<b>GODZINY</b>	<b>PLAN ZAJĘĆ</b>
<b>8:45-10:30</b>	<p><b>1. Wprowadzenie do negocjacji</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Gra negocjacyjna na start – symulacja wprowadzająca do wiedzy na temat procesu negocjacji Definicja procesu negocjacji – ujęcie klasyczne i współczesne</li> <li>• Różnice kulturowe a podejście do negocjacji – poradnik co robić a czego unikać w negocjacjach z osobami z innych kręgów kulturowych.</li> <li>• Kiedy mamy do czynienia z negocjacjami a kiedy nie?</li> <li>• Cechy sytuacji negocjacyjnej w biznesie</li> <li>• Cele i założenia negocjacyjne w biznesie</li> <li>• Przykłady negocjacji ze świata biznesu i polityki – studia przypadku</li> <li>• Test na „geny „ negocjatora – jakim negocjatorem już jestem?</li> </ul> <p><b>2. Przygotowanie do negocjacji</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Waga doskonałego przygotowania się do procesu negocjacyjnego</li> <li>• Interesy i stanowiska – różnice i znaczenie tych pojęć w negocjacjach</li> <li>• Zmienne negocjacyjne – czym są i jak nimi zarządzać?</li> <li>• Kryteria do zmiennych – jak je wyznaczyć?</li> <li>• BATNA, WATNA – kluczowe pojęcie negocjacyjne</li> <li>• Wyznaczanie progów i linii aspiracji</li> <li>• Praktyka przygotowywania się do negocjacji – checklista</li> </ul>
<b>10:30-10:45</b>	<b>Przerwa kawowa</b>
<b>10:45-12:00</b>	<p><b>3. Negocjacje jako sposób rozwiązywania konfliktów</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rodzaje konfliktów</li> <li>• Koło konfliktów Moora</li> <li>• Przyczyny i geneza sytuacji konfliktowych</li> <li>• Charakterystyka poszczególnych rodzajów konfliktów</li> <li>• Autodiagnoza – style rozwiązywania konfliktów</li> </ul> <p><b>4. Style, taktyki i strategie negocjacyjne</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Charakterystyka stylu „twardego” – mocne i słabe strony stylu oraz odpowiedź na pytanie, kiedy ma swoje zastosowanie?</li> <li>• Charakterystyka stylu „miękkiego” – mocne i słabe strony stylu oraz odpowiedź na pytanie, kiedy ma swoje zastosowanie?</li> <li>• Charakterystyka stylu rzeczowego – mocne i słabe strony stylu oraz odpowiedź na pytanie, kiedy ma swoje zastosowanie?</li> <li>• Wygrany – przegrany – przykłady sytuacji</li> <li>• Przegrany – przegrany – przykłady sytuacji</li> <li>• Wygrany – wygrany – przykłady sytuacji</li> </ul>
<b>12:00-12:30</b>	<b>Przerwa obiadowo - kawowa</b>

12:30-14:00	<p><b>5. Wywieranie wpływu i manipulacja w negocjacjach</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Prawa perswazji i ich zastosowanie w procesie negocjacji</li> <li>• Techniki manipulacyjne jakim jesteśmy poddawani i sposoby przeciwdziałania im</li> <li>• Słowa, zwroty i wyrażenia oraz język ciała w negocjacjach</li> <li>• Dobór argumentacji w zależności od rozmówcy</li> <li>• Rola miejsca, doboru otoczenia na przebieg negocjacji</li> <li>• Rola przekonań i pętli ograniczające oraz wspierające</li> <li>• Programowanie neurolingwistyczne w negocjacjach</li> <li>• Metody przełamывania impasu</li> </ul> <p><b>6. Typy negocjatorów - jakim kolorem negocjatora jesteś i co z tego wynika?</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Autodiagnoza na style negocjacyjno – komunikacyjne</li> <li>• Analiza mocnych stron danego stylu oraz ryzyk z niego wynikających</li> <li>• Analiza szans i zagrożeń w sytuacji negocjowania z danym stylem</li> <li>• Trening umiejętności negocjacyjnych w oparciu o swoje silne strony</li> </ul>
14:00-14:15	Przerwa kawowa
14:15-15:30	<p><b>7. Asertywność jako zachowanie wspierające osiągnięcie celów w procesie negocjacji</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Zarządzanie emocjami w procesie negocjacji</li> <li>• Radzenie sobie ze stresem w procesie negocjacji Mapa zachowań asertywnych</li> <li>• Komunikat „Ja” Asertywna odmowa</li> <li>• Asertywne wyrażanie próśb Technika stawiania granic</li> <li>• Asertywna reakcja na krytykę</li> </ul> <p><b>8. Profil doskonałego negocjatora - bilans otwarcia</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Cechy osobowe dobrego negocjatora</li> <li>• Kluczowe kompetencje negocjacyjne</li> <li>• Kluczowe kompetencje osobowe i psychologiczne</li> </ul>