



PROGRAM SZKOLENIA

realizowanego w ramach zadania 48 „Kompetentny Lider”

Tytuł szkolenia	Prowadzenie negocjacji
Trener	Kinga Baj
Firma	WIK Consulting Wojciech Michałek
Data	w dwóch terminach 5 oraz 6.12.2019
GODZINY	PLAN ZAJĘĆ
8:30-10:00	<p>Temat modułu: Techniki negocjacyjne i kontrtechniki</p> <ul style="list-style-type: none"> Przypomnienie 4 faz negocjacji wg Gavina Kennedy Przedstawienie do każdej z faz technik negocjacyjnych Wypracowanie przez uczestników pomysłów na kontr techniki Podsumowanie i uzupełnienie przez trenera kontrtechnik Krótkie scenki po każdej fazie negocjacji pozwalające na ćwiczenie wybranych technik negocjacyjnych
Efekt dla uczestników	<ul style="list-style-type: none"> Umiejętność stosowania technik negocjacyjnych celem uzyskiwania zakładanych celów w negocjacjach Skuteczne rozpoznawanie technik stosowanych przez drugą stronę i umiejętność radzenia sobie z takimi zachowaniami
10:00-10:15	Przerwa kawowa
10:15-11:45	<p>Temat modułu: Trening umiejętności negocjacyjnych w oparciu o symulację nr 1</p> <p>Temat: odszkodowanie za zerwanie kontraktu Zespoły: pary</p> <p>Charakterystyka ogólna</p> <p>Jest to ćwiczenie doskonalące wysuwanie propozycji i obopólne korygowanie oczekiwań. Zakładając, że negocjatorzy skoncentrują się na tym, co przyniesie im korzyści doraźne, a co zaowocuje w dalszej perspektywie, są w stanie dojść do satysfakcjonującego porozumienia.</p> <p>Celem symulacji jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> przećwiczenie kilku wybranych przez uczestników technik w trakcie dłuższego procesu negocjacyjnego Przećwiczenie kontr technik Ukierunkowanie uczestników na poszukiwanie rozwiązań, zamiast koncentrowaniu się na problemie Obserwowanie przez uczestników, jakie uzyskują efekty otrzymanie od trenera informacji zwrotnej
Efekt dla uczestników	Podniesienie efektywności prowadzonych negocjacji poprzez przećwiczenie techniki negocjacyjnych i otrzymanie informacji zwrotnej
11:45-12:15	Przerwa lunchowa



12:15-13:45	Temat modułu: Wychodzenie ze strefy komfortu podczas trudnych sytuacji negocjacyjnych <ul style="list-style-type: none">• Przedstawienie modelu „Strefy komfortu”• Ćwiczenie pokazujące skąd bierze się opór związany ze strefą komfortu i jak nas ogranicza• Określenie, co pozwala na wyjście ze strefy komfortu• Przećwiczenie formie wywiadu modelu pięciu pytań pozwalających na wychodzenie ze strefy komfortu
Efekt dla uczestników	<ul style="list-style-type: none">• Większa pewność siebie w negocjacjach• Otwartość na nowe rozwiązania• Większa elastyczność
	Temat modułu: Radzenie sobie z zarzutami i zastrzeżeniami w negocjacjach <ul style="list-style-type: none">• Przedstawienie ogólnych zasad postępowania przy pojawiających się zastrzeżeniach• Pokazanie zestawu technik pozwalających na radzenie sobie z zastrzeżeniami Wybranie kilku przykładów sytuacji podanych przez uczestników i wypracowanie w grupach rozwiązań w oparciu o przedstawione techniki
Efekt dla uczestników	Umiejętność radzenia sobie z zastrzeżeniami drugiej strony i przekonywania do własnego stanowiska
13:45-14:00	Przerwa kawowa
14:00-15:30	Temat modułu: Dochodzenie do porozumienia <ul style="list-style-type: none">• Krótkie ćwiczenie wprowadzające do tematu budowania porozumienia• Film szkoleniowy pokazujący zasady dochodzenia do porozumienia• Wypracowanie listy zachowań, dzięki którym możemy komunikować się bez oporu z pracownikami, klientami wewnętrznymi i zewnętrznymi, dostawcami i współpracownikami.
Efekt dla uczestników	Umiejętność pokonywania oporu drugiej strony i dochodzenia do porozumienia

POLECANA LITERATURA:

1. Negocjacje – praca zbiorowa: Wydawnictwo Harvard Business Review
2. Jak wygrać negocjacje – autor: Robert Mayer
3. Negocjacje – autor: Maurice a Bercoff



METODYKA SZKOLENIA:

- miniwykład
- Ćwiczenia indywidualne (rozwiązywanie zadań)
- Dyskusje i ćwiczenia w grupach
- Prezentacje prowadzone przez uczestników
- symulacje negocjacyjne prowadzone równoległe dla wszystkich zespołów. Każdy uczestnik bierze udział w symulacji,
- Analiza zachowań pojawiających się podczas każdej symulacji w celu wprowadzenia przekazanych technik