

Negocjacje menedżerskie



Szkolenie stworzone specjalnie z myślą o menedżerach, zawiera kompendium wiedzy i umiejętności z zakresu negocjacji. Uczestnik dowiaduje się jak maksymalizować zyski poprzez świadome przygotowanie się do negocjacji oraz poznaje techniki i strategie negocjacyjne stosowane i polecane przez światowej sławy negocjatorów i specjalistów od taktyki negocjacyjnej, takich jak: Jim Henning, Gavin Kennedy, Dariusz Świerk i Robert Cialdini.

Szkolenie przeznaczone jest w szczególności dla osób, które spełniają przynajmniej 3 z poniższych kryteriów:

- Pracują na stanowisku menedżerskim.
- Do ich obowiązków należy negocjowanie warunków (wynagrodzenie, kontrakty itp.)
- Chcą lub powinny podnieść swoją skuteczność w zakresie negocjacji.
- Pracują w handlu lub zakupach i chcą podnieść swoją skuteczność w negocjacjach z kluczowymi kontrahentami.
- Nie są zadowolone z efektów prowadzonych przez siebie negocjacji.
- Prowadzone przez nie negocjacje zbyt często kończą się impasem lub zerwaniem rozmów.
- Mają zbyt miękki lub zbyt twardy styl negocjacyjny i powinny popracować nad stylem rzeczowym.

Po szkoleniu uczestnicy:

- Potrafia w sposób rzetelny, korzystając z konspektu Nego-SMART, zaplanować proces negocjacji.
- Znają i stosują w praktyce fundamentalne zasady negocjacji.
- Podczas negocjacji koncentrują się na wyszukiwaniu WOZ (wspólnych obszarów zainteresowania).
- Znają i stosują w praktyce najskuteczniejsze techniki negocjacyjne.
- Potrafia w sposób kontrolowany stosować impas.
- Wiedzą na czym polega BATNA i zawsze podczas negocjacji mają w zanadru alternatywne rozwiązanie.
- Znają swój indywidualny styl negocjacyjny i potrafią dostosować go do stylu drugiej strony.
- Zawsze dążą do zakończenia negocjacji obopólnym zwycięstwem.















Podczas szkolenia uczestnicy wezmą udział w aż 3 symulacjach negocjacji, z których każda będzie miała na celu utrwalenie kolejnej porcji umiejętności i zostanie poddana rzetelnemu feedbackowi. Ostatnia symulacja, podsumowująca szkolenie, zostanie nagrana na video i, wraz z komentarzami trenera, będzie dostępna dla uczestników po zakończeniu szkolenia.











Wszystkie symulacje osadzone są w realiach negocjacji biznesowych prowadzonych przez menedżerów. *Kejсы* wykorzystane w tym szkoleniu dotyczą negocjacji z podwładnymi, przełożonymi, współpracownikami i kontrahentami – innymi słowy – chleb powszedni każdego menedżera, niezależnie od branży i działu, którym zarządza.

Program szkolenia

Dzień 1

-  Prezentacja celów i założeń całej sesji. Wprowadzenie do szkolenia.
-  Negocjacje jako proces. Omówienie każdego z czterech etapów negocjacji wg G. Kennedy'ego: przygotowania, debaty, propozycji i ugody.
-  Planowanie negocjacji – wypełnianie arkusza negocjacyjnego Nego-SMART. Uczestnicy uczą się procesowego podejścia do planowania strategii i taktyki negocjacyjnej.
-  Negocjacja jako wymiana – wady i zalety podejścia.
-  Gra negocjacyjna oparta na modelu decyzyjnym Johna Nasha – porównanie trzech podejść do negocjacji: *win-lose*, *win-win*, *compromise*.
-  Wspólne Obszary Zainteresowania WOZ oraz ich funkcja w negocjacjach.
-  Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem arkusza Nego-SMART.
-  Perswazja werbalna - pytania z zakresu wyboru pozornego przez alternatywę, kontrast i prowokację.
-  Impas strategiczny – kiedy i w jaki sposób stosować.
-  Techniki wychodzenia z impasu (na później, możliwości, sprawy zasadnicze, hipoteza, sprzymierzeniec, zmiana miejsca itp.)
-  Symulacja negocjacji 1 na 1 z wykorzystaniem technik wychodzenia z impasu.
-  Omówienie symulacji, feedback dla uczestników, podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

-  Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
-  Pojęcie BATNA, styl negocjacyjny, strategia negocjacyjna i technika negocjacyjna – rozróżnienie.
-  Praktyczne zastosowanie BATNA podczas negocjacji – przykłady.
-  Styl twardy, miękki i rzeczowy – autodiagnoza preferowanego stylu.
-  16 zasad negocjacyjnych wg Jima Henninga – zasady stanowią absolutny fundament pod każde profesjonalne negocjacje.
-  Gry negocjacyjne bazujące na zasadach wywierania wpływu społecznego wg Dariusza Świerka i Roberta Cialdiniego, stosowane przez kupców i sprzedawców.
-  Rozpoznawanie i reagowanie na techniki negocjacyjne – co robić żeby nie dać się zmanipulować, w jaki sposób reagować kiedy druga strona gra nie fair.
-  Symulacja negocjacji w zespołach nagrywane na video, z wykorzystaniem zasad Henninga oraz poznanych gier negocjacyjnych.
-  Odtworzenie filmów, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
-  Podsumowanie szkolenia.