

Sztuka negocjacji



Program szkolenia koncentruje się na zrozumieniu i opanowaniu podejścia do negocjacji jako do procesu, a także na skutecznym badaniu potrzeb klienta poprzez wnikliwe zadawanie pytań, uważne słuchanie oraz poszukiwanie „Wspólnych Obszarów Zainteresowania” (WOZ). Podczas tego szkolenia uczestnicy przejdą pod okiem trenera przez cały proces negocjacji: począwszy od etapu przygotowania się do negocjacji (określenie celów oraz analizy potrzeb i oczekiwań własnych i klienta), poprzez etap przeprowadzenia negocjacji (poszukiwanie WOZ oraz zastosowanie podstawowych technik negocjacyjnych i rozpoznanie technik stosowanych przez klienta), skończywszy na etapie podsumowania negocjacji (analiza realizacji celów, wnioski).

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

-  Posiadają niewielkie doświadczenie w prowadzeniu negocjacji.
-  Osiągnięte wyniki w negocjacjach zawdzięczają to głównie szczęściu i intuicji, ponieważ nie posiadają ustrukturyzowanej wiedzy na temat negocjacji.
-  Nie znają lub/i nie korzystają z narzędzi służących planowaniu negocjacji.
-  Koncentrują się wyłącznie na własnych celach, ignorując potrzeby drugiej strony.
-  Prowadzone przez nie negocjacje zbyt często kończą się zerwaniem rozmów lub wynikiem niezadowalającym.
-  Nie potrafią w swobodny sposób operować pytaniami, badającymi rzeczywiste cele drugiej strony.
-  Zbyt mało czasu poświęcają na przygotowanie do negocjacji, przez nie mają dokładnie określonych celów i kryteriów ich realizacji.
-  Podczas negocjacji mają zbyt niską pewność siebie i swoich argumentów.

Po szkoleniu uczestnicy:

-  Są bardziej pewni siebie podczas negocjacji.
-  Prowadzone przez nich negocjacje częściej kończą się sukcesem.
-  Zawsze dążą do uzyskania wyniku *win-win* podczas negocjacji.
-  Potrafią w sposób swobodny badać cele i potrzeby drugiej strony.
-  Podczas negocjacji koncentrują się na odnajdywaniu WOZ (wspólnych obszarów zainteresowania).
-  Podchodzą do negocjacji jako do wymiany.
-  Potrafią rzetelnie zaplanować proces negocjacji i zrealizować plan w praktyce podczas rozmów negocjacyjnych.
-  Potrafią podsumować i ocenić prowadzone przez siebie negocjacje by wyciągnąć z nich naukę i wdrożyć ją w przyszłości.
-  Mają większą świadomość własnego stylu negocjacyjnego.



Szkolenie kończy się dopasowanymi do realiów pracy uczestników symulacjami negocjacji, które nagrywane są na video i poddawane dokładnej analizie przez uczestników i trenera. Po szkoleniu każdy z uczestników na życzenie otrzyma bezpłatny dostęp do swojego nagrania, opatrzonego komentarzem trenera.

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 negocyjnego 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.
-  Omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
-  16 fundamentalnych zasad negocjacji wg dra Jima Henninga.
-  Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

-  Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
-  Wprowadzenie pojęcia BATNA oraz techniki Jujitsu.
-  Wykorzystanie BATNA podczas negocjacji, przykłady zastosowania Jujitsu.
-  Funkcja pytań podczas negocjacji: pytania otwarte oraz pytania z zakresu wyboru pozornego przez alternatywę, kontrast i prowokację.
-  Techniki radzenia sobie z zastrzeżeniami klienta: zmniejszenie; przekształcenie w argument; kompensacja; redukcja; fragmentacja; odraczanie.
-  Symulacja negocjacji nagrywana na video.
-  Odtworzenie nagrań, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
-  Podsumowanie szkolenia.

