



Negocjacje od kulis (level 1)

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:

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

Po szkoleniu uczestnicy:

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

Inwestycja:

Szkolenie dwudniowe dla grupy 12-osobowej

z success fee: 10.200 PLN netto / 2 dni (5.100 PLN netto / 1 dzień)

bez success fee: 9.200 PLN netto / 2 dni (4.600 PLN netto / 1 dzień)



Przy zamówieniu szkolenia prowadzonego wg naszego standardowego scenariusza, na pewno nie zapłacisz za nie więcej, niż podana wyżej cena. **Możliwe jednak, że zapłacisz mniej.** Ewentualne rabaty na to szkolenie uzależnione są od wielkości zamówienia oraz liczebności grupy. Po szczegółową wycenę zapraszamy do kontaktu.

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.
- 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; odraczenie.
- Symulacja negocjacji nagrywana na video.
- Odtworzenie nagrań, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.

