



Negocjacje od kulis (level 2)

Techniki negocjacyjne

Program szkolenia koncentruje się na nauczaniu uczestników praktycznego wykorzystania najskuteczniejszych znanych technik negocjacyjnych oraz na praktycznym pokazaniu uczestnikom w jaki sposób świadomie dopasować dostępne strategie i style negocjacyjne do sytuacji, typu klienta i zamierzonych rezultatów. Podczas tego szkolenia uczestnicy poznają kilkadziesiąt gier negocjacyjnych opisanych i stosowanych przez ekspertów i praktyków w zakresie negocjacji: Roberta Cialdiniego, Dariusza Świerka i Gavina Kennedy'ego, nauczą się je rozpoznawać, stosować w praktyce i na nie reagować.

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

- 5 P Posiadają średnie lub duże doświadczenie w prowadzeniu negocjacji.
- 5 P Osiągnięte wyniki w negocjacjach zawdzięczają to głównie szczęściu i intuicji, ponieważ nie posiadają ustrukturyzowanej wiedzy na temat technik negocjacyjnych.
- 5 P Interesują się zagadnieniami perswazji psychologicznej.
- 5 P Podczas negocjacji czują się swobodnie, lubią podchodzić do rozmów negocjacyjnych jak do partii szachów, gdzie kluczowe znaczenie ma strategia i przewidywanie ruchów drugiej strony.
- 5 P Prowadzone przez nie negocjacje zbyt często kończą się impasem.
- 5 P Potrafią skutecznie negocjować tylko z wybranymi typami negocjatorów.
- 5 P Nie kontrolują w sposób świadomy swojej mowy ciała podczas negocjacji, wysyłając drugiej stronie przypadkowe, niezamierzone sygnały, często ukazujące brak spójności między tym co mówią a tym co myślą.

Po szkoleniu uczestnicy:

- 5 P Znąją i stosują w praktyce ponad 20 technik negocjacyjnych.
- 5 P Potrafią trafnie reagować na techniki stosowane przez drugą stronę.
- 5 P Mają wyższą skuteczność prowadzonych negocjacji.
- 5 P Potrafią skuteczniej oszacować ryzyko i dopasować strategię do rzeczywistej sytuacji negocjacyjnej.
- 5 P Znąją swój indywidualny styl negocjacyjny i potrafią dostosować go do stylu drugiej strony.
- 5 P Potrafią w sposób świadomy dobierać mowę ciała (gesty, ton głosu, postawę) do sytuacji negocjacyjnej.
- 5 P Znąją różne typy negocjatorów, potrafią dopasować swój styl komunikacji do danego typu.
- 5 P Częściej niż dotychczas potrafią rozpoznać kiedy druga strona blefuje.
- 5 P Potrafią stosować impas jako element strategii negocjacyjnej oraz wiedzą jak wyjść z impasu, kiedy stosuje go druga strona.

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.
- Zasady wywierania wpływu społecznego wg prof. Roberta Cialdiniego.
- Gry negocjacyjne bazujące na zasadach wywierania wpływu społecznego (m.in. stopa w drzwiach, próbny balon, zdechła ryba, gra w profesora i studenta, porucznik Colombo, bezinteresowny kelner, ingracja itp.)
- Symulacja negocjacji w zespołach.
- Omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- Gry negocjacyjne zdefiniowane przez dra Dariusz Świerka (m.in. wyższa instancja, wstępne żądania, technika wielu oczek, technika absurdałnej ceny, nagroda w raj, techniki francuskie itp.)
- Rozpoznawanie i reagowanie na techniki negocjacyjne.
- Podsumowanie pierwszego dnia.

Dzień 2

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego.
- Impas strategiczny – kiedy i w jaki sposób stosować.
- Techniki wychodzenia z impasu (na później, możliwości, sprawy zasadnicze, hipoteza, sprzymierzeniec, zmiana miejsca itp.)
- Symulacja negocjacji w zespołach nagrywane na video.
- Odtworzenie filmów, omówienie symulacji, feedback dla uczestników.
- Podsumowanie szkolenia.

