

## Negocjowanie

Negocjujemy codziennie, nawet nie zdając sobie z tego sprawy i nie zauważając, że to robimy - w pracy, w domu na ulicy. Chcemy, mieć więcej, chcemy, by żyło nam się wygodniej, chcemy mieć jak najwięcej czasu. Gdy dobra współdzielone, gdy pojawia się zależność od innych - wtedy musimy ustalać warunki, dogadywać się. Są takie chwile, gdy zależy nam o wiele bardziej na wyniku takich negocjacji niż w innych momentach. Aby nie łąpać się na tym, że inni są lepsi, że znowu mogliśmy lepiej sobie poradzić wypracowując lepsze ustalenia, proponujemy spotkać się na szkoleniu z teorią i praktyką tego, jak zachowując dobre relacje zyskiwać negocjując jak najwięcej.



*...wiele osób zajmujących się negocjowaniem działa według ustalonych nawyków i schematów, zachowując się sztywno, stosując stale ten sam wachlarz zachowań: uśmiech, szczypta humoru, krótkie spojrzenie i ocena przeciwnika; tylko że to już dziś nie wystarcza i nie sprawdza się - bo wszyscy od dawna tak robią; warto zadać sobie pytanie, co nowego i ożywczego można wnieść do procesu negocjacji, by nie dać się pochłonąć?...*

**Uczestnicy szkolenia:** szkolenie przeznaczone jest dla menedżerów, sprzedawców, i tych wszystkich którzy chcą doskonalić swoje umiejętności lub sprostać postawionym przed nimi nowym „handlowym” i innym negocjacyjnym wyzwaniom.

### Cele szkolenia

Głównym celem szkolenia jest zdobycie wiedzy i doskonalenie umiejętności z zakresu prowadzenia negocjacji, a zwłaszcza:

- nabycie umiejętności prowadzenia negocjacji budujących obustronna gotowość do zawarcia umowy,
- zapoznanie ze strategiami negocjacyjnym i technikami wywierania wpływu, zwłaszcza z tymi, które mogą być stosowane podczas negocjowania,
- opracowanie własnego podejścia do procesu prowadzenia negocjacji.

### Program szkolenia

#### Dzień 1

##### 1. Negocjacje - trochę historii negocjacji i negocjowania.

- Wielcy Negocjatorzy - czego możemy się od nich nauczyć?
- Negocjacje są wszędzie wokół nas.

##### 2. Kiedy negocjować?

e-mail: [inpersona@gazeta.pl](mailto:inpersona@gazeta.pl)

Tel. 506 – 178 – 506

[www.inpersona.pl](http://www.inpersona.pl)

- Czy nasza sytuacja na pewno wymusza negocjowanie? - kiedy inna droga rozwiązania sporu będzie lepsza.
- Strony negocjacji - zależności, jakie wynikają z naszych wyjściowych pozycji.
- Planujemy negocjacje - zbieranie danych, określanie własnych oczekiwań - cel negocjacji.

### 3. Proces negocjowania - warunki, strategie i techniki negocjacyjne.

- Gdzie najlepiej prowadzić rozmowy?
- Strategie negocjacyjne - jak stosować?
- Nieczyste chwyt - jak się bronić?
- Elastyczność vs. stałość i siła w negocjacjach.

### 4. Komunikowanie się w negocjacjach - pułapki i szanse.

- Pierwszy kontakt między stronami - kto z kim rozmawia, kiedy i gdzie mamy się spotkać, jakie zasady obowiązują strony.
- Komunikowanie a emocje podczas negocjacji - jak nie poddawać się silnym emocjom i pozostać na racjonalnym poziomie oceny sytuacji.

### 5. Przedmiot negocjacji - co co toczy się gra, kiedy uznamy, że uzyskaliśmy dobry wynik negocjacji.

- Czym jest STANOWISKO a czym jest INTERES w procesie negocjacji?

### 6. Ludzie w negocjacjach - dynamika grupy: własny zespół negocjacyjny, druga strona - z kim się spotykamy?.

- Postawa i osobowość dobrego negocjatora.
- Jak korzystać z predyspozycji osobowych i jak niwelować ograniczenia w procesie negocjowania.
- Czy mam predyspozycje, by zostać dobrym negocjatorem? - autodiagnoza.

## Dzień 2

### 7. Praktyka negocjowania - symulacje negocjacji handlowych.

- Przygotowania w podgrupach - przedmiot negocjacji, sytuacja wyjściowa, interesy i stanowiska, role negocjatorów.
- Sesje negocjacji (rejestracja video).
- Podsumowanie - omówienie wniosków dla uczestników: wyniki, zachowania zgodne z modelowym poprowadzeniem negocjacji, obszary do poprawy.

### 8. Praktyka negocjowania - symulacje negocjacji dotyczące sytuacji problemowych, ustalania zasad i rozwiązań.

- Przygotowanie w podgrupach - przedmiot negocjacji (np. konflikt, spór w zespole), role, założone cele.
- Sesje negocjacji - (rejestracja video).

- Podsumowanie - omówienie wniosków dla uczestników: wyniki, zachowania zgodne z modelowym poprowadzeniem negocjacji, obszary do poprawy.

**9. Osobisty plan rozwoju umiejętności negocjowania – jakie działania mam podjąć po szkoleniu, by być lepszym negocjatorem.**

**Czas trwania:** 2 dni szkoleniowe

**Liczba uczestników:** 8-15 osób

**Koszt udziału w szkoleniu:** 750 PLN + 23% VAT.

Cena obejmuje udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i catering.

**Terminy szkolenia ustalone będą po zebraniu grupy. Prosimy wysłać zgłoszenie przez [Formularz Zgłoszenia](#)**