



<b>Temat</b>	<b>„Zaawansowane negocjacje biznesowe”</b>		
<b>Ilość uczestników</b>	Max 6 osób	<b>Koszt</b>	1098 PLN netto od osoby
<b>Długość szkolenia</b>	Całodzienne: 6 godzin + przerwy kawowe i lunch		
<b>Oznaczenie</b>	CMB1		

#### **Cel szkolenia:**

Wielu przekonuje, że w negocjacjach istnieją dwa bieguny. Na jednym ustawiają się ci, którzy uważają, że w negocjacjach wygrywa ten, który szybciej wykorzysta drugiego, na drugim ci, którzy za wszelką cenę szukają porozumienia i wierzą w dobre intencje drugiej strony. W rzeczywistości każde z tych stanowisk jest tylko częściowo prawdziwe i przez to proponuje ubogi pogląd na negocjacje, zostawiając negocjatora wobec problemów z którymi nie będzie umiał sobie poradzić. Zamierzam Cię przekonać, że możliwe jest negocjowanie twarde i jednocześnie poszukiwanie porozumienia?

#### **Korzyści:**

Na tych warsztatach uczestnicy doświadczą, że możliwe jest szukanie i budowanie porozumienia, przy jednoczesnym wzmocnieniu swojego stanowiska; że czasem trafiamy na negocjatorów nieuczciwych i trzeba wówczas profesjonalizmu, żeby osiągać wspólne cele, zachęcając drugiego do współpracy, a jednocześnie nie dając się wykorzystywać. Przekonają się w końcu, że współpraca w długofalowej perspektywie jest nie tylko opłacalna finansowo, ale przede wszystkim, że daje obu stronom poczucie sensowności tego co robią.

Po szkoleniu zrozumiesz w jaki sposób prowadzić negocjacje na najwyższym poziomie.

#### **Udział w tym szkoleniu pomoże uczestnikom:**

- oddzielić różne wymiary negocjacji dla lepszego zrozumienia ich wpływu na ostateczny efekt
- łączyć różne kwestie negocjacyjne dla zwiększenia satysfakcji obu stron
- porządkować różne kwestie i właściwie ustalać kolejność ich negocjowania
- rozpoznawać psychologiczne taktyki negocjacyjne partnerów handlowych i adekwatnie na nie reagować
- poznać swoje predyspozycje osobowościowe i wykorzystać tę wiedzę do lepszego budowania porozumienia z partnerami
- wykorzystać wiedzę psychologiczną do lepszego zrozumienia zachowań partnerów „trudnych emocjonalnie”

## Metody pracy jakie stosujemy podczas szkolenia:

W trakcie zajęć czasie pracujemy interaktywnie: dlatego głównie aranżujemy gry i scenki w czasie których Uczestnicy poznają praktyczne narzędzia i w trakcie których mogą doświadczyć zarówno roli kupca, jak również dostawcy. Poza tym realizujemy mnóstwo ćwiczeń i zabaw edukacyjnych.

## Program szkolenia:

### 1. Cechy dobrego negocjatora według P. Honey'a, czyli prawdy i mity na temat negocjatorów.

- Siła
- Aspiracje
- Zdolności
- Twórcze nastawienie

Celem jest pokazanie kto to jest skuteczny negocjator. Czy da się wyróżnić cechy które predestynują nas do bycia negocjatorami? Czy możemy wypracować umiejętności negocjacyjne, czy są one w większości wrodzone?

### 2. Postawa i nastawienie w negocjacjach jako absolutny warunek sukcesu.

- Test Kennedy'ego – różne spojrzenia na temat efektywności w negocjacjach
- Gra „Dylemat więźnia” - negocjacje: walka czy współpraca? Co wybrać?
- Style negocjacyjne - postawa uległa, dominująca i współpracująca
- Budowanie współpracy w negocjacjach – metoda Kennedy'ego jak „wymuszać” współpracę na trudnych partnerach negocjacyjnych

## Jak przygotowujemy się do negocjacji w ZUE. Współpraca pomiędzy działami i rozpoznanie partnera negocjacyjnego.

### 3. Świadome prowadzenie procesu negocjacji, czyli zdecyduj się kim chcesz być.

Wprowadzenie modelu negocjacji według Willema Mastenbroek'a:

- Wymiar interesu – dążenie do osiągnięcia ambitnych celów, dbałość o własne interesy
- Wymiar siły - przeżywanie swojej siły a strategia negocjacji. Sposoby budowania siły w negocjacjach.
- Wymiar klimatu - nastawienia i emocje w prowadzeniu negocjacji – radzenie sobie ze swoimi emocjami i emocjami drugiej strony
- Wymiar elastyczności – poszukiwanie sposobów realizacji własnych celów poprzez rozpoznanie potrzeb partnerów negocjacji

## 4. Prowadzenie negocjacji.

Gra „Zimowe Szaleństwo” – dążenie do osiągnięcia ambitnych celów, dbałość o własne interesy.

- a. Rola dolnej i górnej granicy – rozpoznawanie i ustalanie przedziałów negocjacyjnych
  - Dookreślanie swojego celu negocjacyjnego – co chcę osiągnąć?
  - Analiza możliwego obszaru porozumienia – o co będzie zabiegać druga strona?
  - Z jakiego pułapu zaczynać negocjacje? Jak wprowadzać własne propozycje? – kluczowe znaczenie ambitnego otwarcia
- b. Na co można się zgodzić, a na co nie?
- c. Sztuka ustępowania
  - Jak zaplanować strategię ustępstw?
  - Mądre dawanie satysfakcji w negocjacjach

## Wymiar siły

Gra – „Piraci z Karaibów”, negocjacje trójstronne – między dominacją a uległością - przeżywanie swojej siły a strategia negocjacji.

### Sposoby budowania siły w negocjacjach.

- Przygotowanie jako sposób na zwiększenie siły i pewności siebie w negocjacjach:
- Jak mam alternatywy?
- Jakie alternatywy ma druga strona?
- Jakie korzyści może mieć partner z przyjęcia moich propozycji?
- Inicjatywa i aktywność jako element budowania pozycji w negocjacjach
- Sposoby budowania argumentacji

**Jak budować siłę kiedy wydaje się, że jesteśmy na przegranej pozycji?**

**Jak budować siłę nie strasząc drugiej strony?**

**Budowanie klimatu** – nakreślenie sposobów budowania klimatu negocjacji

### Atmosfera i emocje

- Jak emocje wpływają na przebieg i wynik negocjacji?
- Jak wpływać na optymalny klimat w negocjacjach?
- Sposoby reagowania na emocjonalne zachowania partnerów negocjacyjnych

**Sposoby budowania klimatu w negocjacjach ZUE. Jak budujemy dobre relacje i jak wykorzystujemy je w praktyce.**

**Elastyczność w negocjacjach** (Gra „Dinozaury” – „docieranie do interesów”) - poszukiwanie sposobów realizacji własnych celów poprzez rozpoznanie potrzeb partnerów negocjacji

- Stanowiska a interesy
- Interes musi być chroniony – różne drogi dojścia do celu (realizacji interesu)
- Jak być elastycznym, a nie uległym?
- Jak sprawdzać, o co naprawdę chodzi drugiej stronie? - poszukiwanie sposobów realizacji własnych celów poprzez rozpoznanie potrzeb partnerów negocjacji

- Jak radzić sobie z impasami?
- Budowanie porozumienia negocjacyjnego.
- Zmiana podejścia do negocjacji; uwrażliwienie na potrzeby drugiej strony, przy jednoczesnym wzmocnieniu własnego stanowiska.

**Jak pokazywać zwłaszcza silniejszym partnerom negocjacyjnym ich interes we współpracy z nami?**

## 5. Negocjacje a predyspozycje osobowościowe

- Dlaczego osobowość ma wpływ na jakość i skuteczność komunikacji w negocjacjach?
- Test uwarunkowań osobowościowych Myers-Brigs Typical Index (MBTI), opis skal testowych MBTI, opis temperamentów wg Keirsey’a, omówienie wyników testu.
- Omówienie temperamentów przydatnych do wykorzystania w rzeczywistości zawodowej
- Sesja informacji zwrotnej (w grupach 3-5 osobowych) dotyczącej obserwowalnych przejawów temperamentu – obiektywizacja informacji uzyskanych z testu MBTI. Indywidualna analiza: jak jestem widziany?, czy moje wyobrażenie jest zgodne z wrażeniem mojego otoczenia?
- Budowanie praktycznych „zestawów zasad komunikowania się” z negocjatorami reprezentującymi określony typ temperamentu – praca w zespołach (każdy zespół zajmuje się innym typem), prezentacja wyników na forum, konfrontacja z wiedzą psychologiczną
- Ćwiczenia praktyczne – „zastosowanie zasad komunikowania się” z określonym typem temperamentu w warunkach opisanych przez uczestników.

## 6. Konflikt w negocjacjach jako szansa na uzyskanie dodatkowych profitów.

- Test osobistych uwarunkowań i preferencji zachowywania się w sytuacji konfliktowej
- Style rozwiązywania konfliktów – mini wykład i analiza testów uczestników
- Przedstawienie możliwych taktyk działania i komunikowania w sytuacji konfliktu
- Budowanie algorytmów najlepszych rozwiązań dla analizowanych trudnych sytuacji

### Asertywność jako metoda budowania siły w konflikcie negocjacyjnym

- Egogram –osobiste uwarunkowania i postawy negocjacyjne
- W co grają negocjatorzy? – prezentacja mechanizmów transakcyjnych gier komunikacyjnych stosowanych przez negocjatorów, przedstawienie zasad utrzymywania harmonijnej komunikacji w sytuacji negocjacyjnej
- Ćwiczenia praktyczne – wykorzystanie zasad analizy transakcyjnej do rozwiązywania konkretnych sytuacji negocjacyjnych.
- Szukanie mocnego NIE, czyli jak się zachować kiedy nie chcę wyrazić na coś zgody
- Poszukiwanie zastrzeżeń partnera i dlaczego to się opłaca

## 7. Emocje, przekaz niewerbalny i parawerbalny w negocjacjach.

Analiza materiału DVD – co można zobaczyć bez czekania na słowa

Katalogowanie emocji i świadomość własnych stanów emocjonalnych w trakcie negocjacji

Uważna obserwacja partnera negocjacyjnego i wykorzystywanie zdobytych informacji

Świadomość swojego ciała i „granie” emocjami

**Ćwiczenie scenek negocjacyjnych z wykorzystaniem realnych przykładów z życia Uczestników.**

Budowanie BATNY za pomocą przekazu niewerbalnego

## 8. Manipulacja i taktyki negocjacyjne– jak bronić się przed zaplanowaną presją?

- Co to są taktyki negocjacyjne i po co są stosowane?
- Wywieranie wpływu a manipulacja
- Reguły wywierania wpływu– zastosowanie w biznesie
- Techniki werbalnego wywierania wpływu
- Programowanie negocjatora
- Ćwiczenia praktyczne – w podgrupach uczestnicy poszukują możliwości praktycznego korzystania z reguł wywierania wpływu na swoich partnerów negocjacyjnych, prezentacja na forum.
- Prezentacja w mini scenkach wybranych taktyk negocjacyjnych – identyfikacja taktyk, omówienie, przedstawienie taktyki obronnej.

**Ćwiczenie scenek negocjacyjnych z wykorzystaniem realnych przykładów z życia Uczestników. Szczególne zwrócenie uwagi na zastrzeżenie ceny, negocjacje z monopolistą oraz praktyki poszerzania zastrzeżenia cenowego (na przykład warunki gwarancji oraz zapisy w umowie).**

## 9. Strategia szachowa w negocjacjach integracyjnych – macierz negocjacyjna

- Jak porządkować kwestie – konstrukcja macierzy
- Powiązania pomiędzy zmiennymi – różne drogi osiągnięcia celu na zasadzie wymian
- Jak rozpoczęcie od danej kwestii może wpłynąć na inne
- Od czego zaczynać i jak prowadzić negocjacje