



**Cel szkolenia:**

Poznanie metod i narzędzi przygotowania się i prowadzenia negocjacji. Poznanie i praktykowanie umiejętności negocjacyjnych. Zrozumienie podstaw skutecznych negocjacji. Poznanie podstawowych strategii, taktyk i procedur negocjacyjnych.

**Zakres szkolenia:**

Blok I

Jak definiować i pokazywać Sukces w negocjacjach: od Interesów do twardych wskaźników finansowych

Kluczowe elementy przygotowania i ich wpływ sposób prowadzenia negocjacji

Określanie interesów wewnątrz organizacyjnych oraz z partnerami zewnętrznymi

Po co i jak określać interesy przed rozmowami?

Jakie są drogi realizacji interesów?

Czy i jakie interesy ujawniać?

Jak określać interesy Partnera?

Budowanie alternatyw i BATNA

KWESTIE, czyli o czym i jak rozmawiać?

KRYTERIA NEGOCJACYJNE i ich odpowiedni dobór, czyli jak sformułować niepodważalną argumentację.

OFERTA WSTĘPNA – rodzaje

Jak formułować i modyfikować swoją ofertę w zależności od typu partnera

Blok II

Perswazja - kluczowe elementy i taktyki procesu przekonywania

Jak ustępować w negocjacjach – taktyki targowania się

Podstępne taktyki negocjacyjne i radzenie sobie z nimi, czyli jak radzić sobie z brudnymi taktykami

Blok III

Jak budować relacje partnerskie z partnerami

Budowanie relacji oraz zaufania i ich wpływ na umowę – Okno na proces

Komunikowanie się, Emocje, Percepcja? Czyli jak radzić sobie z trudnym partnerem

Liczba godzin: 28

Rezultaty szkolenia:

**Co uczestnik będzie po szkoleniu umiał:**

Potrafił wybrać strategię negocjacji

Przygotować się do rozmów

Argumentować

**Co uczestnik będzie po szkoleniu wiedział:**

Jak się przygotować i poprowadzić negocjacje

Jakie są zasady konstruowania skutecznych argumentów

