

Program szkolenia

Tytuł szkolenia	Negocjacje
Adresaci kursu	pracownicy i pracowniczki administracji
Informacje dotyczące prowadzących szkolenie:	
Imię i nazwisko, kontakt	Michał Skoniecki, michal.skoniecki@gmail.com
Informacje dotyczące szkolenia:	
Liczba godzin dydaktycznych	8 godzin
Termin szkolenia	20-21 maja
Godziny zajęć	2x 9:00-12:15
Miejsce prowadzenia zajęć	Platforma ZOOM
Rodzaj prowadzonych zajęć	Warsztaty
Cele szkolenia	Cel ogólny: Zdobycie umiejętności negocjacyjnych

Cele szczegółowe:

Umiejętności:

- Obrony przed technikami twardymi
- Obrony przed technikami miękkimi
- Etycznego stosowania technik miękkich
- Odpowiedniej gry informacją
- Doboru czasu negocjacji
- Doboru miejsca negocjacji
- Stosowania odpowiednich strategii negocjacyjnych

Wiedza:

- Znajomość technik twardych negocjacyjnych
- Znajomość technik miękkich negocjacyjnych
- Wiedza na temat sposobu prezentowania informacji podczas negocjacji
- Doboru miejsca negocjacji
- Gry czasem podczas negocjacji

Motywacja:

- Świadomość istnienia różnych technik negocjacyjnych i możliwości wyboru odpowiednich dla siebie
- Przekonanie, że trzeba się dopasować pod kątem strategii negocjacyjnej do adwersarza
- Świadomość technik adwersarza, dzięki czemu można doskonalić warsztat i lepiej dostosowywać się do jego ruchów negocjacyjnych.

Opis programu zajęć

Program:

1. Przedstawienie Trenerów
2. Przedstawienie uczestników
3. Kontrakt
4. Techniki Twarde - Praca w grupach
5. Techniki Relacyjne - Praca w grupach
6. Gra informacją podczas negocjacji - Praca w grupach
7. Gra czasem podczas negocjacji - Praca w grupach
8. Dobór miejsca negocjacji oraz sposoby jego aranżacji - Praca w grupach
9. Omówienie podstawowych zasad negocjacji
10. Czym jest ZOPA
11. Zapoznanie ze scenariuszami i ustalanie strategii negocjacyjnej w podgrupach
12. Negocjacje – scenariuszowe ćwiczenia praktyczne.
13. Omówienie gier negocjacyjnych i wnioski na przyszłość.

Efekty kształcenia:

- Uczestnik zna techniki twarde w negocjacjach, umie je rozpoznać i się przed nimi bronić podczas prawdziwych negocjacji
- Uczestnik zna techniki relacyjne w negocjacjach, umie je rozpoznać, bronić się przed nimi podczas prawdziwych negocjacji oraz stosować kilka wybranych w etyczny sposób
- Uczestnik wie jak przedstawiać informacje podczas negocjacji
- Uczestnik wie czym jest gra czasem podczas negocjacji i umie się do nich przygotować pod kątem dobrego rozplanowania.
- Uczestnik wie jak dobrać odpowiednio miejsce do negocjacji i na jakie niespodzianki powinien być przygotowany podczas negocjacji u klienta.
- Uczestnik zna podstawowe zasady negocjacji, wie czym jest ZOPA i jak ją odnaleźć, tak aby negocjacje zakończyły się sukcesem dla obydwu stron.
- Uczestnik w praktyce jest w stanie zastosować zasady negocjacji.

Metody pracy:

- praca w parach
- praca w podgrupach
- prezentacje
- dyskusja na forum całej grupy
- studium przypadku
- ćwiczenia indywidualne
- odgrywanie scenek/ról
- burze mózgów

Metody weryfikacji efektów kształcenia:

Kontrola bieżąca:

Zadanie domowe

Program przygotowany przez: Michał Skoniecki