**Program szkolenia**

|  |  |
| --- | --- |
| **Tytuł szkolenia** | **„Negocjacje” 18.05.23** |
| **Adresaci kursu** | **pracownicy i pracowniczki kadry adm.** |
| **Informacje dotyczące prowadzących szkolenie:** | |
| **Imię i nazwisko, kontakt** | **Michał Skoniecki, michal.skoniecki@gmail.com** |
| **Informacje dotyczące szkolenia:** | |
| **Liczba godzin dydaktycznych** | **8 godzin** |
| **Termin szkolenia** | **18.05.2023** |
| **Godziny zajęć** | 9.00-16.00 |
| **Miejsce prowadzenia zajęć** | Dobra 55 |
| **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:**  Pre test i post test | |

**Program przygotowany przez: Michał Skoniecki**