**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**