

Akademia Negocjacji

Termin:
21-25 stycznia 2019 r.

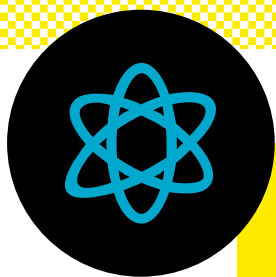
Cena: 3950 zł netto

Kontakt:
Sylwia Kacprzak
tel. +48 508 018 327
sylwia.kacprzak@pl.ey.com



EY

Building a better
working world



Negocjacje to czynność, która dotyczy nas wszystkich. Negocjujemy w życiu społecznym, rodzinnym i zawodowym. Negocjacje to dla niektórych codzienna praktyka, inni negocjują sporadycznie. Dla jednych stałe podnoszenie swoich kwalifikacji to obowiązek, dla innych poznanie i przećwiczenie umiejętności negocjacyjnych to okazja do poszerzenia wachlarza swoich kompetencji.

Ustalenia podjęte w czasie negocjacji umożliwiają nam wyznaczanie celów i determinują możliwości ich realizacji. Sprawne negocjowanie ma często bezpośredni wpływ na poziom standardu i jakości naszego życia.

Umiejętność negocjowania znajduje zastosowanie nie tylko w transakcjach handlowych, równie ważne są negocjacje prowadzone wewnątrz firmy czy negocjacje i renegocjacje umów. Umiejętne negocjowanie może być pomocne przy rozwiązywaniu konfliktów czy ustalaniu zasad i reguł współpracy we wszystkich obszarach naszego życia zawodowego i osobistego. Zapraszamy do wzięcia udziału w zajęciach warsztatowych, podczas których uczestnicy poznają wiele aspektów negocjacji i mają okazję przećwiczyć umiejętności, które często decydują o skuteczności prowadzonych negocjacji.





Kilka słów o szkoleniu

Trwający pięć dni warsztat zaprojektowany jest tak, by wspierać rozwój umiejętności negocjacyjnych. Adresowany jest zarówno dla osób już zajmujących się negocjowaniem, jak i tych które rozpoczynają zgłębianie tajników udanych negocjacji.

Uczestnicy mają okazję do uporządkowania wiedzy i wniosków wypływających z własnych doświadczeń negocjacyjnych w bezpiecznym środowisku gier i symulacji.

Po zakończeniu pięciodniowego bloku tematycznego Uczestnicy mają możliwość dalszego rozwoju swoich umiejętności oraz weryfikacji nabytej wiedzy – specjalnie dla nich zaprojektowany jest cykl treningów negocjacyjnych. Treningi zbudowane są z czterogodzinnych sesji, podczas których uczestnicy intensywnie ćwiczą wybrane umiejętności na realnych przykładach. Każdy trening dedykowany jest dla jednej grupy umiejętności. We wskazanych terminach odbywają się dwa treningi – w sesji przedpołudniowej i popołudniowej.

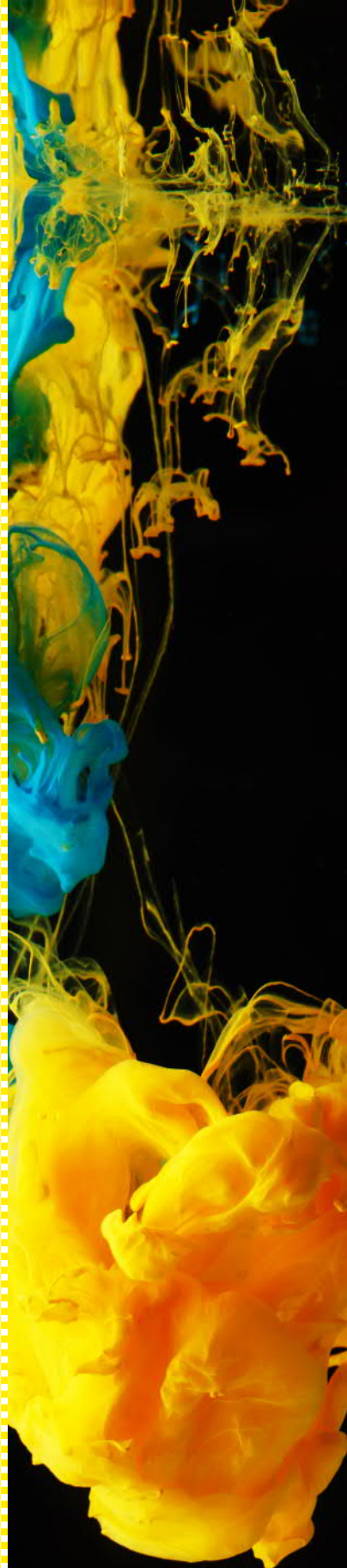
Uczestniczący w zajęciach Akademii Negocjacji mogą skorzystać z 4 treningów, z różnych zakresów tematycznych.

Aktywny udział w treningach negocjacyjnych pozwala na zbadanie potocznych przekonań na temat metod podnoszenia efektywności w negocjacjach. Inspiruje do kreatywnego modyfikowania nawyków i schematów negocjacyjnych.



Po szkoleniu, uczestnicy

- ▶ znają etapy i fazy procesu negocjacyjnego. Potrafią wykorzystać dynamikę poszczególnych etapów do realizacji celów negocjacyjnych. Potrafią dobrać strategię i taktykę do bieżącej sytuacji negocjacyjnej
- ▶ rozpoznają i weryfikują interesy negocjacyjne wszystkich stron
- ▶ formułują cele i sposoby ich osiągnięcia dla poszczególnych etapów negocjacji
- ▶ dostosowują sposoby prezentacji elementów oferty do bieżącej sytuacji negocjacyjnej
- ▶ potrafią współtworzyć przebieg procesu negocjacji bez względu na charakterystykę, strategię i taktykę pozostałych stron procesu
- ▶ potrafią niwelować wpływ czynników destabilizujących proces negocjacji – stres, presję czasu, presję odpowiedzialności czy impas
- ▶ znają sposoby weryfikacji ustaleń negocjacyjnych
- ▶ dysponują szerokim wachlarzem sposobów zamykania procesu negocjacji
- ▶ rozpoznają schematy działania technik manipulacyjnych i opracowują indywidualne metody ich neutralizacji
- ▶ identyfikują własne mocne strony i umiejętności negocjacyjne
- ▶ opracowują i rozpoczynają wdrażanie indywidualnego programu rozwoju własnych umiejętności w dalszej świadomej praktyce negocjacyjnej





Program szkolenia

Moduł I

- ▶ Zanim zaczniemy negocjować... Wstęp o roli i znaczeniu różnic w postrzeganiu, o istocie percepcji i o komunikacji międzyludzkiej w złożonych warunkach wynikających z różnych oczekiwań i celów
- ▶ Czym są negocjacje? Różne spojrzenia, różne punkty widzenia. Zasady, reguły, normy i fazy procesu. Jakie są podobieństwa i różnice w proponowanych definicjach i jakie są ich konsekwencje praktyczne dla osób negocjujących?
- ▶ Jakie jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży? Negocjacje są często utożsamiane z procesem sprzedaży lub zakupu. Czy to słuszne podejście? Czym różnią się te procesy i co je łączy?
- ▶ Sukces w negocjacjach – i co dalej? Negocjacje to nie jedyny sposób działania w warunkach zaistnienia konfliktu interesów.
- ▶ Rezultat i relacje - jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji? Czasem wygrywam, a czasem się uczę, czyli o właściwym znaczeniu porażki w negocjacjach.
- ▶ Dlaczego warto negocjować a kiedy negocjować nie warto?

Moduł II

- ▶ Strategie i taktyki - o budowaniu celów, projektowaniu dróg do ich osiągnięcia i określaniu optymalnych metod działania na każdym etapie negocjacji
- ▶ Interesy negocjacyjne. Umiejętność tworzenia przewagi negocjacyjnej przy pomocy wiedzy na temat nieujawnianych interesów negocjacyjnych stron. Jaki jest związek pomiędzy interesami negocjacyjnymi a potrzebami negocjujących stron?
- ▶ Od czego zależy przewaga w negocjacjach? Czynniki wzmacniające i osłabiające pozycję negocjacyjną. Jaki mamy wpływ na własną pozycję oraz na percepcję naszej pozycji przez pozostałe strony procesu negocjacji?
- ▶ Jak budować silną pozycję negocjacyjną? Metody i środki służące budowaniu własnej silnej pozycji w negocjacjach.

Moduł III

- ▶ Techniki kupców – co decyduje o ich skuteczności? Przegląd najczęściej stosowanych technik – obserwacja w warunkach symulacji biznesowych.
- ▶ Techniki sprzedawców – dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt? Ćwiczenia i symulacje jako podstawa do oceny skuteczności stosowanych technik.
- ▶ Klasyczne błędy negocjacyjne – praktyczny katalog zachowań i zaniechań, które skutecznie utrudniają lub uniemożliwiają osiągnięcie celów.

- ▶ Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna? Sztuka budowania relacji i inne umiejętności i metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi
- ▶ Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami. Klasyczne metody i nowatorskie sposoby poszukiwania wyjścia z sytuacji, które nie ułatwiają osiągnięcia porozumienia.

Moduł IV

- ▶ Cechy negocjatora – rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi? Jakie są najważniejsze cechy skutecznego negocjatora? Jak je rozwijać już po zakończeniu warsztatu szkoleniowego?
- ▶ Zaufanie jako podstawa relacji wspierających poszukiwanie rozwiązań.
- ▶ Manipulacja i wywieranie wpływu – dwa wymiary negocjacji. Ćwiczenia i symulacje pozwalają na ocenę umiejętności rozpoznawania i radzenia sobie z próbami ich stosowania.
- ▶ Techniki negocjacyjne. „Gry”, „triki”, „sztuczki”, - działania manipulacyjne „od kuchni”. Jak powstają, kiedy mają zastosowanie, jakie są ich zalety i niepożądane konsekwencje? Jak się przed nimi bronić?
- ▶ Kondycja fizyczna i umysłowa – co może ograniczać dostęp do świeżych pomysłów i skutecznej argumentacji? Jak wspierać kreatywność w poszukiwaniu rozwiązań?

Moduł V

Kontekst negocjacyjny

- ▶ Lekcje z historii

Sylwetki i sposoby działania słynnych, skutecznych negocjatorów.

Wielkie wydarzenia historyczne w tle i mniej znane epizody przy stole negocjacyjnym.

J. Carter, W. Churchill, W. Brandt, H. Kissinger i inni – jak budowali swoją pozycję negocjacyjną?

Jakie znaczenie w ich sukcesach miała umiejętność rozpoznania i wykorzystania kontekstu ekonomicznego i politycznego?

Jak możemy czerpać inspiracje ze sposobu osiągania celów negocjacyjnych w przeszłości? Czego nauczyli się współcześni skuteczni negocjatorzy z historycznych lekcji – analiza przypadków.

Jak dziś budowany jest autorytet negocjatora?

Moduł VI

- ▶ Inne wymiary negocjacji – w jakich sytuacjach innych niż handlowe negocjacje mogą mieć swoje zastosowanie?
- ▶ Negocjacje to nie panaceum na każdy problem – inne praktyczne metody działania w obliczu konfliktu. Klasyfikacja sytuacji konfliktowych.
- ▶ Wstęp do mediacji – w jaki sposób praktyczna znajomość procesu mediacji może wpływać na podnoszenie efektywności działań negocjacyjnych?

Moduł VII

- ▶ O czym zapomnieć nie wolno? Agenda, interesariusze, kręgi wpływu i inne elementy wpływające na optymalizację wypracowanych rozwiązań.
- ▶ Argumentacja w trakcie negocjacji – jak tworzyć, przekazywać skuteczne argumenty? Jak dopasować rodzaj argumentacji do odbiorcy? Jak przyjmować zaskakujące argumenty?
- ▶ Konstruktyny komentarz zwrotny. Jak udzielać i jak przyjmować konstruktywny komentarz zwrotny?
- ▶ Postawy i przekonania. Wpływ sposobu postrzegania rzeczywistości na podejmowanie działań. Jak odróżnić upór od konsekwencji?
- ▶ Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności. podstawy higieny i profilaktyki w zakresie pracy z emocjami w wymagającym środowisku zawodowym i w obliczu nieprzewidywalnych zwrotów akcji

Moduł IX

- ▶ Fakty i mity – rola i znaczenie różnic płci, wykształcenia, pozycji, wpływ wartości przedmiotu negocjacji na proces. Dane statystyczne, symulacje i scenariusze stworzone na bazie realnych przypadków negocjacji ilustrują zagadnienie.
- ▶ Negocjacje wielostronne. Czas, przestrzeń, środki i metody przewodzenia w procesie negocjacji wielostronnych, wielokulturowych i wielotematycznych.

- ▶ Negocjacje międzykulturowe Rola i wpływ różnic kulturowych oraz zwyczajów społecznych i środowiskowych na negocjacje.
- ▶ Zespół negocjacyjny – budowanie i funkcjonowanie skutecznych zespołów specjalistów.

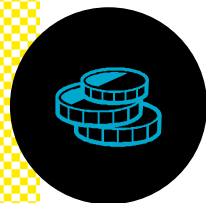
Moduł X

- ▶ Ustępstwa w negocjacjach – zasady postępowania zabezpieczające efektywność działania.
- ▶ Zamykanie negocjacji. Katalog metod zamykania negocjacji, od porozumienia przez techniki odraczania, aż do protokołu rozbieżności
- ▶ Przygotowanie ponownego otwarcia - renegocjowanie w praktyce biznesowej. Zasada „złotego mostu” i inne praktyki negocjacyjne ułatwiające ponowne otwarcie przymkniętych drzwi. Szanse i zagrożenia wynikające z przyjętych strategii.



Miejsce i godziny

Warszawa, Centrum Szkoleniowe
EY Academy of Business, budynek Focus,
al. Armii Ludowej 26. Szkolenie trwa 5 dni
warsztatowych
w godz. 9:00-16:30



Cena

Udział w szkoleniu kosztuje 3950 zł + 23% VAT
za osobę. Cena obejmuje udział w szkoleniu,
serwis kawowy, lunch oraz materiały
dydaktyczne i szkoleniowe.

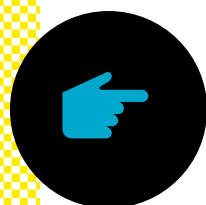
Opłatę wnosi się 2 tygodnie przed rozpoczęciem
kursu.



Kontakt

Sylwia Kacprzak
tel. +48 508 018 327
sylwia.kacprzak@pl.ey.com

EY Academy of Business
www.academyofbusiness.pl



Dla firm

Oferujemy również realizację szkolenia w formule
in-house (grupa zamknięta, wyłącznie dla
pracowników Państwa firmy). Nasze usługi
obejmują:

- ▶ badanie potrzeb szkoleniowych
- ▶ dostosowanie programu, opracowanie scenek
i przykładów na podstawie realiów i wyzwań
organizacji
- ▶ praktyczne rekomendacje przyszłych działań
- ▶ organizację szkoleń w centrum
konferencyjnym EY Academy of Business
w Warszawie lub w innym miejscu na terenie
całej Polski.