

Polecane dla wszystkich zaangażowanych w negocjacje, osiągnięcie porozumienia oraz rozwiązywanie problemów.

CELE SZKOLENIA

Zbudowanie podejścia do negocjacji opartego na wspólnych interesach.
Wykorzystanie skutecznych technik słuchania i zadawania pytań, by w pełni zrozumieć potrzeby każdej ze stron.
Stworzenie alternatywnych rozwiązań, które zmierzają do osiągnięcia korzystnego wyniku negocjacji, polepszenia współpracy oraz dbałości o relacje biznesowe.
Uzyskanie poparcia od partnerów negocjacji w celu eliminacji przeszkód stojących na drodze do osiągnięcia porozumienia.

Pod koniec szkolenia uczestnicy będą:

- określać oraz skupiać się na wspólnym interesie każdej ze stron,
- stosować proces negocjacji „wygrana-wygrana” w celu osiągnięcia porozumienia,
- współpracować nad alternatywnymi rozwiązaniami danej sytuacji (w tym konfliktów).

CZAS & ELEMENTY SZKOLENIA

Przed szkoleniem	Wypełnienie ankiety w ramach analizy potrzeb
Sesja 1	Warsztaty: Nastawienie (1.5h) + Proces (1.5h)
Sesja 2	Warsztat: Wygrywanie razem (2h)
Indywidualne spotkanie z trenerem	Omówienie własnego scenariusza negocjacji (0.5h/na osobę)
Sesja 3	Grupowe negocjacje (praktyka) z użyciem gotowych scenariuszy (2 grupy po 5 osób, 2h/grupa)
Sesja 4	Finałowe negocjacje na podstawie scenariuszy uczestników (2 grupy po 5 osób, 2h/grupa)
Inwestycja czasowe uczestnika	9h warsztatów online 0.5h coachingu Do 1.5h pracy własnej rozłożonej w czasie trwania kursu

- Po zakończeniu kursu otrzymasz: zestaw slajdów, artykuły oraz szablony.

TRENERZY

Joanna Hajdas

Profile trenerów: <https://accentbusiness.pl/team/>

Szczegółowe informacje uzyskasz kontrując się z nami:

strona: <https://accentbusiness.pl/>

e-mail: abt@accentbusiness.pl

telefon: +48 519 670 541