

Win-Win Solutions

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 potrafili:

- 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 I ELEMENTY SZKOLENIA

Online

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, 2,5h/grupa)
Sesja 4	Finałowe negocjacje na podstawie scenariuszy uczestników (2 grupy po 5 osób, 2,5h/grupa)
Inwestycja czasowa uczestnika	10h warsztatów online 0.5h coachingu Do 1.5h pracy własnej

Face-to-Face

Przed szkoleniem	Wypełnienie ankiety w ramach analizy potrzeb
Dzień 1	Warsztaty: Nastawienie (1.5h) + Proces (1.5h) + Wygrywanie razem (1h)
Dzień 2	Wygrywanie razem (2h) + Grupowe negocjacje (praktyka) z użyciem gotowych scenariuszy (2h)
Indywidualne spotkanie z trenerem	Omówienie własnego scenariusza negocjacji (0.5h/na osobę)
Dzień 3	Finałowe negocjacje na podstawie scenariuszy uczestników (2 grupy po 5 osób, 2-2,5h/grupa)
Inwestycja czasowa uczestnika	10.5h warsztatów F2F 0.5h coachingu Do 1.5h pracy własnej

TRENERKA

Joanna Hajdas

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

Szczegółowe informacje uzyskasz kontaktując się z nami:

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

email: abt@accentbusiness.pl

telefon: +48 519 670 541