

## ***Negocjacje w biznesie***

Szkolenie adresowane jest do przedsiębiorców: właścicieli lub osób zarządzających firmą. Celem szkolenia jest zapoznanie z podstawowymi pojęciami negocjacyjnymi, uświadomienie znaczenia dobrego przygotowania się do negocjacji, poznanie roli zachowań niewerbalnych w procesie negocjacyjnym, umiejętności zadawania pytań w negocjacjach, autodiagnozie słabych i mocnych obszarów emocjonalnych, poznania stylów negocjacyjnych oraz poznania powszechnych gier stosowanych w negocjacjach.

### **Zagadnienia programowe:**

#### **1. Wprowadzenie w problematykę negocjacji:**

- cechy dobrego negocjatora
- negocjacje rywalizacyjne
- negocjacje integracyjne
- elementarne pojęcia sztuki negocjacji:
  - i. BATNA
  - ii. cena graniczna
  - iii. ZOPA

#### **2. Kilka słów o komunikacji niewerbalnej**

#### **3. Sztuka zadawania pytań w negocjacjach:**

- rodzaje pytań
- „3+”, luzowanie linki – przydatne narzędzia w negocjacjach
- Emocje w negocjacjach (test):
- moje mocne i słabe strony
- Gra negocjacyjna

#### **4. Negocjacje**

- Style negocjacyjne
- Fazy procesu negocjacyjnego
- Przeszkody w negocjacjach
- Ćwiczenia w prowadzeniu negocjacji

#### **5. Powszechne sztuczki negocjacyjne:**

- - bój na wrzaski
- - emocjonalne wybuchy
- - manekin
- - wzięcie z zaskoczenia

#### **6. Budowanie pewności siebie i umiejętności negocjacyjnych**