

NEGOCJACJE DLA KAŻDEGO...

...sztuka perswazyjnej komunikacji w procesie sprzedaży i negocjacji jest niezbędną wiedzą dla każdego, kto ma do czynienia z klientem. Zdobędziesz wiedzę z zakresu konstruktywnego rozwiązywania konfliktów, budowania pozytywnych i produktywnych relacji z partnerem. Poznasz zasady komunikacji werbalnej (PERSWAZJI) oraz komunikacji niewerbalnej, która zdradza intencje nawet najlepszego kłamcę. Nauczysz się jak rozpoznawać stosowane techniki wobec Ciebie, bo nikt Tobie nie może zagwarantować, że nie spotkasz się z negocjatorem, który będzie się zachowywał nieetycznie, chcąc zmusić Ciebie do uległości i nawiązania niekorzystnej współpracy

Podczas weekendowego spotkania nauczysz się podstaw negocjacji, spędzisz miłe wieczory w schronisku a ponad to:

- wieczory ze slajdami NEPAL 2007
- praca warsztatowa w schronisku...
- wschód słońca na ŚNIEŻCE...

CELE:

...umiejętność właściwej reakcji na sytuacje negocjacyjne i odpowiednie przygotowanie pozwala w wielu przypadkach obronić swoje stanowisko, szybko reagować na zmiany a w handlu osiągać większe zyski przy sprzedaży i większe korzyści przy zakupach. Warsztat umożliwi Państwu zdobyć najważniejsze umiejętności z zakresu negocjacji, które można w praktyce wykorzystać.

ZAKRES TEMATYCZNY:

ISTOTA NEGOCJACJI

- charakterystyka sytuacji negocjacyjnej
- współzależność
- współzależność i postrzeganie
- konflikt
- zarządzanie konfliktem

NEGOCJACJE: WYBÓR STRATEGII, ZAKRES, PLANOWANIE

- strategia jako ogólny plan realizacji celu
- opcje strategiczne środki do osiągnięcia celów
- przebieg negocjacji etapy i fazy
- planowanie

STRATEGIA I TAKTYKA NEGOCJACJI KONFRONTACYJNYCH

- konfrontacyjne targowanie
- zadania taktyczne
- pozycje przyjmowane podczas negocjacji
- zakończenie negocjacji

- nastrój, emocje a negocjacje
- szczególne uwagi dotyczące komunikacji pod koniec negocjacji

NEGOCJACJE DLA KAŻDEGO...

STRATEGIA I TAKTYKA NEGOCJACJI INTEGRUJĄCYCH

- proces negocjacji integrujących
- etapy procesu negocjacji integrujących

PERCEPCJA, POZNANIE I KOMUNIKACJA

- percepcja a negocjacje
- jak radzić sobie z błędami i uprzedzeniami poznawczymi w czasie negocjacji
- komunikacja interpersonalna
- nastrój, emocje a negocjacje
- szczególne uwagi dotyczące komunikacji pod koniec negocjacji

POSZUKIWANIE I WYKORZYSTANIE ŚRODKÓW PERSWAZJI

- perswazja jako przewaga: dlaczego siła jest ważna w negocjacjach
- źródła siły jak zdobywa się władzę
- korzystanie z władzy: oddziaływanie i perswazja

ETYKA A NEGOCJACJE

- co to jest etyka i jakie ma zastosowanie w negocjacjach
- etyczne taktyki w negocjacjach
- intencje i motywy stosowania taktyk kłamstwa

METODA I TECHNIKI PRACY:

praca indywidualna, praca w parach, zespołowa; gry interakcyjne, metaplan; dyskusja moderowana, elementy mini-wykładu; inne metody aktywizujące. Warsztat jest prowadzony metodą neurolingwistyczną z elementami psychologii zmian, stosowane w biznesie, w negocjacjach, w motywowaniu sportowców, gdzie umiejętność zarządzania i wpływania na emocje decyduje o efekcie i sukcesie.

NEGOCJACJE DLA KAŻDEGO...

FORMA PRACY WARSZTAT Z ELEMENTAMI COACHINGU

...jest formą pracy, która w naturalny sposób aktywnie wykorzystuje dotychczasową wiedzę, umiejętności, zdolności i predyspozycje uczestników, celowo dostarczając nowych wiadomości w wybranym temacie lub doskonaląc wyżej wymienione. Aktywizuje więc, by zapewnić wymierne korzyści dla uczestników. Ważna staje się tu atmosfera pracy, którą tworzą zarówno prowadzący, jak i uczestnicy. Niewątpliwie sprzyja jej otwarta postawa jednych i drugich, wyzbyta oceny, a nastawiona na proces doświadczania i uczenia się.

KIEDY: już w październiku 10 pt godz 17⁰⁰- 11sob- 12nd

GDZIE: Schronisko SAMOTNIA

W CENIE: nocleg pt-sob-nd, śniadanie, obiadokolacja, przerwy kawowe, warsztat, zaświadczenie...

ZAPISY:

T 0 600 504 251

@ negocjacje.samotnia@cdgroup.pl

www.cdgroup.pl



NEGOCJACJE
zakres tematyczny
SAMOTNIA
10-11-12 PAŹDZIERNIK

