

Skuteczne techniki i metody negocjacji w biznesie dla PES

Cel i korzyści

Celem szkolenia jest nauka znajomości praw perswazji i taktyk negocjacyjnych do przekonania drugiej strony do swojego punktu widzenia i osiągnięcia założonych celów negocjacji. Jego celem jest doskonalenie umiejętności komunikacji zespołowej i indywidualnej. Uczestnicy będą sprawniej i trafniej się porozumiewać zarówno podczas rozmów bezpośrednich jak i z wykorzystaniem komunikacji pisemnej i telefonicznej. Szkolenie zawierać będzie również elementy asertywności. W efekcie szkolenia uczestnicy zwiększą swoją pewność siebie w trudnych sytuacjach, nauczą się pokonywać bariery utrudniające porozumienie i budować relacje.

Zagadnienia

Taktyki negocjacyjne – rozpoznawanie stosowanie i obrona.

Prawa perswazji w rozmowach negocjacyjnych.

Budowanie perswazyjnych komunikatów.

Komunikacja werbalna (na co zwracać uwagę, właściwy dobór słów, zasady przekonywania).

Komunikacja niewerbalna (na co zwracać uwagę, jak wzmocnić swoje słowa zachowaniem).

Trudne rozmowy - asertywność, uległość, agresja.

Rozwiązywanie konfliktów.

Komunikacja w zespole.

Kompetencje po szkoleniu

Znajomość taktyk negocjacyjnych.

Wykorzystanie praw perswazji.

Komunikacja niewerbalna.

Komunikacja pisemna – podstawowe elementy.

Komunikacja werbalna – podstawowe elementy.

Komunikacja niewerbalna ze szczególnym uwzględnieniem głosu.

Komunikacja w grupie.

Metody szkoleniowe

Analiza przypadków (case study).

Ćwiczenia indywidualne.

Ćwiczenia grupowe.

Gry szkoleniowe - symulacje sytuacji negocjacyjnych w oparciu o przygotowane przez trenera scenariusze.

Dyskusja i wymiana doświadczeń.

Prezentacja zagadnień.