

ZAWODOWE **NEGOCJACJE II**

Praktyczny Trening Negocjacyjny

dla tych, którzy ukończyli już nasz
program Zawodowe Negocjacje
z Krzysztofem Sarneckim

Trochę nowej wiedzy, DUŻO praktyki.

Zajęcia reagujące na naturalny niedosyt
praktycznego treningu negocjacyjnego
po zajęciach Negocjacje Zawodowe.

+48 (22) 40 99 333
kontakt@questcm.pl

QUEST CM Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością S.K.A.

ul. Okopowa 56 lok 218,
01-042 Warszawa



Główne cele programu:

Trening umiejętności negocjacyjnych w dwóch wymiarach:

- 1
 - a. Każdy z uczestników weźmie udział w praktycznym treningu negocjacyjnym składającym się z dwóch procesów negocjacyjnych: półgodzinny oraz półtoragodzinny. Na te zajęcia przygotowane są bardzo ciekawe przypadki negocjacyjne, dzięki którym rozwijane będą umiejętności praktyczne.
 - b. Każdy z uczestników będzie bezpośrednio zaangażowany w analizę negocjowanych przypadków przez innych uczestników z sesją informacji zwrotnej.
- 2
 - a. 3 klasyfikacje negocjacyjnych typów osobowościowych połączone w jeden zrozumiały schemat – ćwiczenia.
 - b. 6 podstawowych elementów czytania z twarzy i mowy ciała, dzięki którym wiesz wiele, zanim się ktoś odezwie. Dlaczego tylko sześć? Po pierwsze, abyś mógł/mogła z tego korzystać bez „ściąg” – jest to proste. Po drugie – ponieważ w zupełności to wystarcza, aby wiedzieć „co jest grane” (w większości przypadków).
- 3 **Trening korzystania z narzędzi i mechanizmów w celu możliwie najlepszego przygotowania się do negocjacji – w czasie programu zespoły negocjacyjne poświęcą czas na realne przygotowanie się do negocjacji.**

Zarys harmonogramu zajęć:

- 1 **Dzień 1**
 - Trening analizy i definiowania osobowości negocjacyjnych wraz z dopasowaniem stylu negocjacyjnego z uwzględnieniem mowy ciała.
 - Przygotowanie się do negocjacji dwóch przypadków (półgodzinny i półtoragodzinny) – praca nad przypadkami półgodzinny i półtoragodzinny.
 - Negocjowanie przypadku półgodzinny – podział na zespół negocjujący oraz zespół analizujący jakość negocjacji z informacją zwrotną – szczególny nacisk na trening komunikacji.
- 2 **Dzień 2**
 - Negocjacje przypadku półtoragodzinny – podział na zespół negocjujący oraz zespół analizujący jakość negocjacji z informacją zwrotną – szczególny nacisk na trening komunikacji

UWAGA:

- Negocjowane przypadki będą procesem całościowym – czyli każdy przypadek będzie przez każdy zespół przygotowywany (przygotowanie do negocjacji), a następnie negocjowany z celem zamknięcia procesu negocjacyjnego. Przewidziany czas przeznaczony na te konkretne procesy negocjacyjne – drugi dzień zajęć.
- W ramach przypadków negocjacyjnych znajdą się także przypadki RENEGOCJACJI WCZEŚNIEJ PODPISANYCH KONTRAKTÓW – czyli przypadki charakterystyczne dla dzisiejszej sytuacji ekonomicznej.

Bardzo silny nacisk na warsztatach będzie kładziony na 4 obszary:

- 1.** Struktura przygotowania do negocjacji (proste narzędzie pomagające usystematyzować i uprościć proces przygotowania). Narzędzie to będzie służyło jako szablon, dzięki któremu ... uczestnik programu będzie w stanie w prosty sposób nauczyć swój zespół (na przykład sprzedażowy) fachowego i praktycznego przygotowania Procesu Negocjacyjnego.
- 2.** Trening komunikacji – czyli nie tylko „Co?”, ale przede wszystkim „Jak?”
- 3.** Narzędzia i mechanizmy Konfrontacji Nieantagonizującej oraz innych sposobów inicjujących „odkrywanie” intencji”, uwarunkowań i celów kontr-negocjatora.
- 4.** Finalizacja negocjacji – w zależności od typu negocjacji i osobowości negocjacyjnych. „Domykanie” negocjacji dla wielu stanowi nie lada wyzwanie – uczestnicy poznają kilka konkretnych mechanizmów w tym obszarze i przeciwiczą je na konkretnych przypadkach.

WAŻNE: Sposób przygotowania się do warsztatów

Warunkiem koniecznym uczestnictwa w zajęciach jest zapoznanie się z materiałami wcześniej przesłanymi przez prowadzącego zajęcia

Jeżeli dojazd do miejsca warsztatów zajmuje więcej niż 2 godziny **BARDZO SILNIE SUGERUJEMY**, ABY PRZYJECHAĆ W PRZEDDDZIEN ZAJĘĆ. Zajęcia będą bardzo intensywne, więc kwestia „wypoczętego organizmu” staje się szczególnie istotna dla efektywności uczestnictwa w zajęciach, a przez to oczekiwany przez Uczestnika zwrot z tej inwestycji.

TRENER: Krzysztof Sarnecki



ZAWODOWE
NEGOCJACJE II

