Izba Gospodarcza "Śląsk" zaprasza na dofinansowane w 50% szkolenie:Negocjacje w biznesie

Termin szkolenia: **16-17.11.2016 r. (środa-czwartek), w godzinach 9:00-16:00**

Miejsce szkolenia: **Centrum Biznesu, Opole ul. Wrocławska 133**

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę oraz umiejętności praktyczne z zakresu skutecznego komunikowania się w procesie negocjacji obarczonych ryzykiem konfliktu (interpersonalnego bądź konfliktu interesów).

Szkolenie prowadzi: Magdalena Trus-Urbańska - Psycholog, specjalista PR i komunikacji w biznesie, trener z 15 letnim doświadczeniem. Szkoli głównie z zakresu kompetencji managerskich. Ponadto prowadzi szkolenia z zakresu negocjacji, obsługi klienta, komunikacji i stosunków interpersonalnych, planowania i zarządzania sobą w czasie, efektywności osobistej, zarządzania zmianą oraz kryzysem, twórczego

rozwiązywania problemów, budowy zespołów oraz zarządzania nimi,a także radzenia sobie ze stresem oraz etykiety w biznesie.

CELE I KORZYŚCI

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w wiedzę oraz umiejętności praktyczne z zakresu skutecznego komunikowania się w procesie negocjacji obarczonych ryzykiem konfliktu (interpersonalnego bądź konfliktu interesów). Program szkolenia został skonstruowany tak, by uczestnicy przećwiczyli wszystkie najważniejsze etapy, od przygotowania począwszy, na zamknięciu negocjacji skończywszy, uwzględniając specyfikę kwestii negocjacyjnych.

W czasie warsztatu uczestnicy:

- dowiedzą się, jak błędy atrybucji (oceny) wpływają na efektywność w negocjacjach
- nabędą praktyczne umiejętności radzenia sobie w sytuacjach sporu / konfliktu i braku porozumienia
- poznają różne style negocjacyjne a także techniki negocjacyjne oparte na modelu "win-win"(wygrany-wygrany)
- zdobędą praktyczne umiejętności eliminowania barier komunikacyjnych podczas negocjacji
- nauczą się aktywnego słuchania, zadawania pytań wspierających porozumienie a także asertywnie reagować na manipulacje
- przećwiczą konstruowanie pakietów negocjacyjnych, porządkowania wiedzy o interesach wszystkich stron, tworzenia BATNA (Best Alternative

To Negotiated Agreement - najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia)

- uświadomią sobie wagę postawy win-win (wygrany-wygrany), koncentrującej się na interesach, a nie na stanowiskach.
- przećwiczą świadome korzystanie z języka pozytywnego, języka korzyści oraz komunikatu "ja" w komunikacji interpersonalnej.
- nabędą wiedze o specyfice sytuacji kryzysowych / konfliktowych – ich etapach, reakcjach na nie oraz sposobach radzenia sobie z nimi
- nauczą się budować strategie dla zespołów negocjacyjnych
- poznają taktyki negocjacyjne oraz ich adekwatne stosowanie podczas negocjacji

Program szkolenia:

1. Wprowadzenie do tematyki negocjacji

a. model negocjacji oparty na filozofii "win-win" (wygrany-wygrany).
b. jak koncentrować się na interesach, a nie na stanowiskach ? (zasada: "negocjuj sprawy, a nie ludzi").
c. negocjacje skoncentrowane na budowaniu lub podtrzymaniu partnerskich relacji – szanse i zagrożenia

d. negocjacje, jako prowadzenie dialogu – aspekty dojrzałej i skutecznej komunikacji interpersonalnej i jej rola w osiąganiu

długofalowego porozumienia.

e. błędy atrybucji (oceny) – najczęstsze atrybucje i błędy komunikacyjne (spostrzeganie bez ocen).

2. Przygotowanie do negocjacji

a. ustalanie celów oraz ich priorytetyzacja ("mniej znaczy więcej")
b. zasady przygotowywania BATNA (najlepsza alternatywa, jako zaplecze negocjacyjne)
c. porządkowanie kwestii negocjacyjnych oraz interesów obu stron
d. tworzenie pakietów negocjacyjnych, z uwzględnieniem interesów obu stron

e. rola postawy i nastawienia negocjatora dla wyniku negocjacji – przydatne kompetencje i umiejętności sprawnego negocjatora

3. Komunikacja w negocjacjach oraz w zarządzaniu sytuacją kryzysową

a. aktywne słuchanie służące porządkowaniu kwestii negocjacyjnych –zadawanie pytań, parafrazowanie i klaryfikacja; weryfikacja

treści wypowiedzi

b. "pułapki" przekonywania do własnych racji; argumentowanie językiem pozytywnym oraz językiem korzyści – kiedy i w jaki sposób stosować ?
c. komunikat "ja", jako narzędzie służące radzeniu sobie z manipulacjami podczas negocjacji; precyzowanie próśb o informację zwrotną

d. spójność komunikacji werbalnej i niewerbalnej – w jaki sposób komunikaty niewerbalne wpływają na odbiór i rozumienie komunikatu werbalnego

4. Faza tzw. wrzenia - zarządzanie konfliktem

a. diagnozowanie faz sytuacji konfliktowej – kryzys, jako szansa, a nie zagrożenie
b. kontrola I zarządzanie negatywnymi emocjami w negocjacjach
c. techniki neutralizowania zniechęcenia, wrogości, oporu i bezradności

d. mediacje, jako metoda konstruktywnego rozwiązywania konfliktów w zespole

5. Strategie i taktyki negocjacyjne

a. strategia, jako scenariusz działań i reakcji na każdym z etapów negocjacji – metodyka ustalania strategii dla zespołów negocjacyjnych
b. taktyki negocjacyjne: rodzaje i ich adekwatne zastosowanie
c. narzędzia komunikacyjne diagnozujące manipulacje partnerów negocjacyjnych – podsumowywanie, uszczegóławianie deklaracji, precyzowanie scenariuszy różnych rozwiązań kwestii spornych

Cena szkolenia: 441,00 zł BRUTTO (358,53 zł netto)

Wszystkim uczestnikom zapewniamy:

- certyfikat uczestnictwa

- materiały szkoleniowe**,** notatniki, długopisy**,**

- całodniowe przerwy kawowe**,**

- obiad podczas każdego dniaszkolenia**.**

W szkoleniu może uczestniczyć tylko 1 osoba z danej firmy.

Zapisy na szkolenia oraz dodatkowe informacje:
Dodatkowe informacje można uzyskać telefonicznie pod numerem **77 453 84 83.**

Zgłoszenia prosimy wysyłać **mailowo** na adres **szkolenia@igsilesia.pl**

Formularz zgłoszeniowy znajduje się TUTAJ **[pobierz]**

Zapraszamy również na inne szkolenia organizowane przez nas w najbliższym czasie:
1. Czas pracy kierowców w transporcie - **21.11.2016 r.**
2. Warsztaty komputerowe AutoCad st. I - **22-24.11.2016 r.**
3. Warsztaty: Zarządzanie i kierowanie konfliktem - **12-13.12.2016 r.**