

Na szkoleniu z negocjacji poszerzysz wiedzę na temat istoty konfliktów i sposobów ich rozwiązywania.

Poznasz rozmaite metody negocjacji i zakres ich wykorzystania. Nauczysz się pokonywać typowe bariery współpracy. Będziesz potrafił przygotować się profesjonalnie do negocjacji i analizować na bieżąco kolejne etapy procesu negocjacyjnego. Usprawnisz komunikację interpersonalną pod kątem rozwiązywania konfliktów. Opanujesz sztukę aktywnego słuchania. Poznasz zasady funkcjonowania języka wpływu i perswazji. Nauczysz się wykorzystywać skuteczne techniki negocjacyjne

Tematyka szkolenia obejmuje:

- Podejście do negocjacji
- Kierowanie przebiegiem rozmów
- Sztuka prowadzenia negocjacji i przewyciężania kryzysów
- Diagnozowanie sytuacji i planowanie przebiegu rozmowy
- Kształtowanie struktury negocjacji
- Kierowanie rozmowami
- Budowanie narzędzi negocjacyjnych
- Przewyciężanie braku równowagi sił
- Budowanie koalicji
- Postępowanie w sytuacjach konfliktowych
- Prowadzenie negocjacji

Umiejętności negocjacyjne są potrzebne zarówno menedżerom najwyższych szczebli, jak i kierownikom projektów czy liderom zespołów, którzy często stają przed koniecznością odbycia poważnej rozmowy" z pracownikiem, kontrahentem lub klientem. Dzięki naszemu szkoleniu masz szansę wynegocjować swój sukces.