

Negocjacje w stylu win-win

#1 Jak zwiększyć własną siłę negocjacyjną i asertywność?

- **Jak mieć większą pewność siebie i być bardziej asertywnym**, gdy druga strona oczekuje lepszych warunków? Czyli jak nie oddawać,
- **Czym jest siła w negocjacjach** i jak BATNA na nią wpływa?
- **Metody na zwiększenie siły negocjacyjnej** niezależnie od siły drugiej strony negocjacji,
- Jak wykorzystać przewagę w sile negocjacyjnej do sukcesu dla obydwu stron negocjacji?
- **Techniki podnoszenia własnej siły negocjacyjnej** poprzez rozpoznawanie i obniżanie siły drugiej stronie negocjacji:
 - Technika na załadowanie,
 - Technika na dostępność,
 - Technika na serwis,
 - Technika na klienta,
 - Technika na plany,
 - Technika na rentowność,
 - Technika na opinie,
 - Technika na koniec.

#2 Neurolingwistyka autorytetu na negocjacje

1. Jak wpływać na osiągnięcie swojego celu negocjacyjnego używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
2. Jak budować swój autorytet i charyzmę używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
3. Jak negocjować (np. umowy) w komentarzach, by nie zniechęcić drugiej strony,
4. **Na co zwrócić uwagę** - negocjacje mailowe i telefoniczne,
5. Jakie miejsca zająć i jak zaaranżować przestrzeń w sali?
6. Jak witać się w sytuacji uczestnictwa wielu negocjatorów, ograniczonej przestrzeni i barier (np. długie stół)?
7. Jak budować autorytet i własną pozycję w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem)?



**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**

Gabriela Majchrzyk
Koordynator
ds. szkoleń otwartych
789 220 112
gabriela.majchrzyk@4grow.pl

Negocjacje w stylu win-win

#3 Chwyty i taktyki w trakcie negocjacji

- **Jak rozpoznać blef i kłamstwo po mimice i mikromimice twarzy?** (w wersji live online dowiesz się a w wersji stacjonarnej - także doświadczysz na żywo),
- Kiedy które taktyki warto stosować?
- Czym różni się taktyka od chwytu?
- Jak argumentować w odpowiedzi na zastosowane chwyt lub taktyki?
- Gdzie przebiega granica między perswazją a manipulacją?
- Jaka jest rola etyki w negocjacjach?
- **Jak rozpoznać manipulacje i chwyt negocjacyjne** oraz radzić sobie z nimi obracając je na własną korzyść:

- Cenne ustępstwo,
- Dobry – zły glina,
- Co by było, gdyby...,
- Drzwi w twarz,
- Nagroda w raju,
- Na dobry początek,
- Niepełne pełnomocnictwa,
- Manipulowanie czasem,
- Deprecjacja,
- Pozorne ustępstwa,
- Proteza (zw. też 'złamaną nogą'),
- Próbną balon,
- Pusty portfel,
- Skubanie,
- Stopa w drzwi,
- Udany szok,
- Zasada konkurencji,
- Odejście od stołu.

Trening negocjacji w Twoich sytuacjach zawodowych

Każdy uczestnik będzie negocjować wszystkie techniki w naszych zadaniach, grach i symulacjach, a także we własnych sytuacjach zawodowych oraz innych uczestników.

Taki warsztat daje Ci niespotykaną ilość inspiracji, wymiany doświadczeń i know-how i przede wszystkim zapewnia prawdziwy, zawodowy trening, dzięki czemu osiągasz szybszy wzrost Twoich kompetencji negocjacyjnych oraz wyników w stosunku do klasycznego szkolenia.

Negocjacje w stylu win-win

#4 Style negocjacyjne – „Negocjacje pozycyjne”

- Jak otworzyć licytację i prowadzić je uczciwie?
- Jak składać propozycje?
- Kiedy zatrzymać się w licytacji i kiedy wycofać?
- Jak negocjować pozycyjnie i nie okopywać się na stanowiskach?
- Dlaczego ZOPA to nie przedział wspólny budżetów po obydwu stronach negocjacji?
- Jak ustalić ZOPE w licytacji?
- Jak można pogrzebać negocjacje błędnym szacowaniem ZOPY?
- Jakie znaczenie ma BATNA i WATNA dla ZOPY?
- Dlaczego nie warto bazować na przeciekach o budżecie drugiej strony negocjacyjnej?
- **5 błędów** - jak nieumiejętne licytowanie w czasie negocjacji powoduje, że druga strona negocjacji będzie oczekiwać jeszcze większych ustępstw?
- **5 zasad** dzięki którym licytację nie obrócić się przeciwko Tobie,



- **Jak używać taktyki „Drzwiami w twarz”** w licytacjach, żeby nie zniszczyć swojej wiarygodności?
- Jak obniżać stanowisko w licytacji, by nadal mieć autorytet i silną pozycję a zwiększać prawdopodobieństwo „domknięcia” umowy?

#5 Style negocjacyjne – „Negocjacje Win-Win”

- Jak przejść z licytacji negocjacyjnych do interesów?
- Czym są interesy w negocjacjach?
- **Jak to się robi w praktyce** – nikt nie traci, nie rezygnuje, wszyscy zyskują?
- Jak poprowadzić negocjacje wg stylu Win-Win?

#6 Style negocjacyjne – „Negocjacje twarde”

- Jak wykorzystać politykę (np. cenową) do stworzenia fundamentów twardego stylu negocjacyjnego?
- Jak twardy styl negocjacyjny uczynić akceptowalnym a wręcz szanowanym przez drugą stronę negocjacji?
- O co oprzeć twardy styl negocjacyjny, aby nie był zwykłym blefem?

Negocjacje w stylu win-win

#7 4WIN™ - metodyka i algorytm osiągnięcia efektu Win-Win

- Jak wyjść poza licytacje?
- Jak wejść na bardziej zaawansowany poziom negocjacji niż interesy?
- Jak rozpoznawać przekonania drugiej strony negocjacji?
- Jak poruszać się po mapie przekonań rozmówcy-negocjatora?
- **Jak odróżniać u rozmówcy-negocjatora przekonania kluczowe dla negocjacji od pobocznych?**
- Jak za pomocą przekonań i wartości stworzyć drugiej stronie negocjacji nieskończoną ilość rozwiązań satysfakcjonujących obydwie strony?
- Jak wykorzystać przekonania drugiej strony negocjacyjnej do zmiany jej stanowiska?

szkolenie
prowadzimy
w formule:

- ✓ stacjonarnej
- ✓ on-line
- ✓ hybryda - MIX

#8 Jak poprowadzić proces negocjacji oraz spotkania?

- Jak przygotować się do spotkań negocjacyjnych?
- Jak prowadzić spotkanie negocjacyjne?
- Jak kontrolować przebieg spotkania i jak odzyskiwać kontrolę?
- Jak domykać proces negocjacji i jakich błędów wystrzegać się na etapie końcowym negocjacji?

#9 Jak wyjść z impasu i uniknąć zerwania negocjacji

1. Z czego bierze się impas w trakcie negocjacji?
2. Jak wyjść z impasu?
3. Jak nie dopuścić do zerwania negocjacji?
4. Jak odejść od stołu negocjacyjnego nie paląc mostów?
5. Jak odejść od stołu negocjacyjnego by otrzymać jeszcze bardziej konkurencyjną propozycję?

Negocjacje w stylu win-win

#10 Jak negocjować Win-Win z twardym i silnym negocjatorem

1. Jak otworzyć drugą stronę i zachęcić do współpracy,
2. Jak zbudować partnerską relację,
3. Kto kontroluje negocjacje i jak zbudować rolę osoby kontrolującej negocjacje?
4. Jak przenosić skupienie i uwagę drugiej strony negocjacji na obszary przez Ciebie pożądane?
5. Jak nie ulegać prowokacjom i jak w sytuacji prowokacji utrzymać kontrolę nad negocjacjami?
6. Jak poprowadzić drugą stronę przy pomocy 4WIN™ z okopywania się na stanowiskach do odkrywania nowych satysfakcjonujących obie strony rozwiązań.

#11 Jak zarządzać emocjami i konfliktem w negocjacjach?

1. Jak łagodzić emocje drugiej strony negocjacji?
2. Jak panować nad własnymi emocjami i stresem?
3. Jak w emocjach po obu stronach negocjacji skierować rozmowę na merytoryczne tory?
4. Jak w konflikcie otworzyć drugą stronę negocjacji i zbadać jej potrzeby?

Jak dbamy o Twoje potrzeby:

