

Negocjacje w stylu win-win – poziom I – techniki i strategie

#1 Czym są Nowe Negocjacje w kontekście znanych stylów negocjacyjnych?

- Jakie znamy style negocjacyjne i jakie są konsekwencje używania każdego z nich?
- Jakie jest biologiczne podłoże siły negocjacyjnej i budowanie przewagi – dlaczego model Win-Win jest tak trudny do osiągnięcia w praktyce?
- Win-win jako element strategii długoterminowej w świetle teorii gier prof. J. Nasha („Piękny Umysł”)
- 6 fundamentalnych zasad skutecznego negocjatora oraz ich wpływ na wyniki negocjacji

#2 Chwyty i taktyki w trakcie negocjacji

- Jak rozpoznać blef i kłamstwo po mimice i mikromimice twarzy?
- Jak rozpoznać manipulacje i chwytły negocjacyjne oraz radzić sobie z nimi obracając je na własną korzyść:
 - Cenne ustępstwo
 - Dobry – zły glina
 - Co by było, gdyby...
 - Drzwiami w twarz
 - Nagroda w raju
 - Niepełne pełnomocnictwa
 - Manipulowanie czasem
 - Deprecjacja
 - Pozorne ustępstwa
 - Próbny balon
 - Otwarte okno
 - Pusty portfel
 - Oskubywanie
 - Stopa w drzwiach
 - Udany szok
 - Zasada konkurencji
 - Odejście od stołu

Negocjacje w stylu win-win – poziom I – techniki i strategie

- 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?
- Symulacja negocjacji 1 na 1, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę

#3 Negocjacje jako proces rozłożony w czasie

- Jakie wyróżniamy etapy w procesie negocjacji?
- W jaki sposób efektywnie przygotować się do każdego etapu negocjacji?
- Jak skutecznie rozpiścić i porangować cele – wykorzystanie arkusza Nego-SMART.
- Zarządzanie czasem jako zasobem w procesie negocjacji.
- Impas jako element strategii negocjacyjnej.
- BATNA i ZOPA – czym są i w jaki sposób budować w oparciu o nie strategię negocjacyjną?
- 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?

Negocjacje w stylu win-win – poziom I – techniki i strategie

- 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?
- Symulacja negocjacji 1 na 1, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę

#4 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w procesie negocjacji

- Jak wpływać na osiągnięcie swojego celu negocjacyjnego używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
- Jak budować swój autorytet i charyzmę używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
- Jak reagować na żądania w sposób otwierający dalszą dyskusję?
- Jak reagować na propozycje niemożliwe do zaakceptowania, aby nie ryzykować klinczu.
- Jak wychodzić z impasu przy użyciu tzw. „ramy rozwiązania”.
- Jak negocjować (np. umowy) w komentarzach, by nie zniechęcić drugiej strony?
- Na co zwrócić uwagę - negocjacje mailowe i telefoniczne
- Jakie miejsca zająć i jak zaaranżować przestrzeń w sali?
- Jak witać się w sytuacji uczestnictwa wielu negocjatorów, ograniczonej przestrzeni i barier (np. długi stół)?

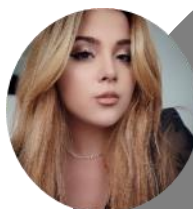
Negocjacje w stylu win-win – poziom I – techniki i strategie

- Jak budować autorytet i własną pozycję w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem)?
- Symulacja negocjacji zespołowych, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę – symulacja nagrana zostaje na video, następnie odtworzona i poddana szczegółowej analizie pod kątem strategii, użytych taktyk, neurolingwistyki, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz czynników zbliżających i oddalających od porozumienia.

#5 Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia.

- Jak wyjść poza licytacje?
- Jak wejść na bardziej zaawansowany poziom negocjacji niż interesy?
- Jak rozpoznawać potrzeby i 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?
- Jak zbudować partnerską relację
- Jak poprowadzić drugą stronę przy pomocy 4WIN™ z okopywania się na stanowiskach do odkrywania nowych satysfakcjonujących obie strony rozwiązań

**Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu**



Adrianna Ostrowska
Koordynator ds. Szkoleń Otwartych
789 220 112
adrianna.ostrowska@4grow.pl