

Negocjacje biznesowe - II poziom – emocje i siła negocjacyjna

#1 Inteligencja emocjonalna w procesie negocjacji.

- Skąd biorą się emocje w procesie negocjacji?
- W jaki sposób gniew i strach przestaniają szansę na porozumienie?
- Jaką informację niesie nam dana emocja? Jak wykorzystać energię emocji do osiągnięcia celów negocjacyjnych?
- Czym jest asertywność i w jaki sposób chronić własne interesy przy jednoczesnym respektowaniu celów drugiej strony?
- Algorytm przejmowania kontroli nad rozmową – czyli jak reagować na ataki słowne i oskarżenia drugiej strony?
- Gry świadome i nieświadome w procesie negocjacji – negocjacje w świetle koncepcji analizy transakcyjnej E. Berne'a.
- W jaki sposób nasze nawyki komunikacyjne i nieświadome role determinują przebieg negocjacji?
- 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.

#2 Czym jest siła w negocjacjach i w jaki sposób BATNA na nią wpływa?

- Techniki podnoszenia własnej siły negocjacyjnej poprzez rozpoznawanie i obniżanie siły drugiej stronie negocjacji:
 - Technika na zatowarowanie
 - Technika na dostępność
 - Technika na serwis
 - Technika na klienta
 - Technika na plany
 - Technika na rentowność
 - Technika na opinie
 - Technika na koniec
- Jak wykorzystać przewagę w sile negocjacyjnej do sukcesu dla obydwu stron negocjacji?

#3 Różne typy negocjatorów wymagają różnego podejścia.

- Skąd biorą się różnice między ludźmi i w jaki sposób wpływają na nasze zachowanie przy stole negocjacyjnym?
- W jaki sposób nasze doświadczenie determinuje nasze przekonania oraz styl negocjacyjny?
- Typy negocjatorów w oparciu o typologię osobowości C. J. Junga – autodiagnoza kwestionariuszem stylu komunikacyjnych.
- W jaki sposób przygotować się do negocjacji z naszym typem antagonistycznym? Na co zwracać uwagę, czego unikać?
- Na czym polega tzw. „język uniwersalny”? W jaki sposób używać go w celu budowania relacji i wychodzenia z impasu?
- Symulacja negocjacji zespołowych, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę.



Masz pytania?
Zapraszam do kontaktu

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