

Skuteczne negocjacje biznesowe

Zapraszamy na praktyczne szkolenie w formule zdalnej

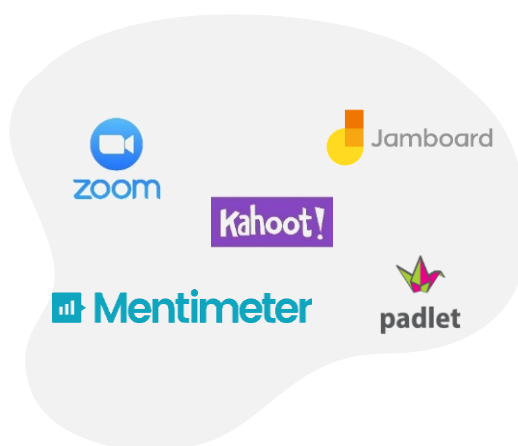
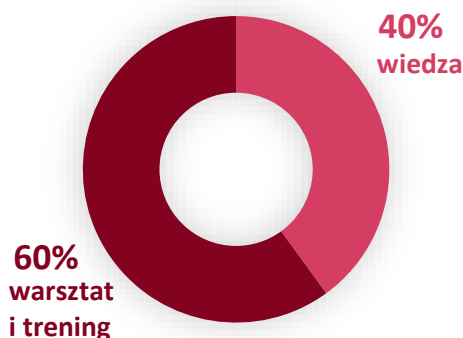
integra



Zagadnienia:

- Batna, Zopa – to już było, czyli jak się przygotować do negocjacji w profesjonalny sposób?
- Pierwsze symulacje negocjacyjne – obserwacje, wnioski, usprawnienia.
- Strategia harwardzka, czyli jak zmaksymalizować prawdopodobieństwo sukcesu bez względu na styl negocjacji partnera.
- Style negocjowania i trzy „waluty” negocjacyjne, czyli jak rozróżnić, kiedy i w jaki sposób zastosować optymalny styl działania.
- Techniki uzyskiwania przewagi w negocjacjach i kontr-techniki – czyli jak rozpoznać i bronić się przed manipulacją.
- Drugie symulacje negocjacyjne – obserwacje, wnioski, usprawnienia.
- Strategia Aikido – czyli jak rozmawiać w sytuacji impasu lub utraty siły w negocjacjach.

Metody i narzędzia szkoleniowe



miniprezentacje

dzielenie się wiedzą i doświadczeniem

film instruktażowy – analiza

ćwiczenie umiejętności

wypracowanie pomysłów

dyskusje i analiza przypadków

Kiedy?



Harmonogram

1 dzień x 6,5 h

SZKOLENIE: 9.00-15.30

(w tym krótkie przerwy i jedna 30 min.)

Trenerzy



Rafał Drohojowski



Michał Brywczyński

Interesują Cię zagadnienia poruszane na naszych szkoleniach? Obserwuj nas:

