

## Program szkolenia pt.: „Negocjacje w biznesie”

**Wymagania wstępne:** chęci i pozytywne nastawienie.

**Celem szkolenia** jest wzrost kompetencji Uczestników – osób planujących rozpoczęcie działalności gospodarczej lub prowadzących małe firmy, klientów i klientek Poznańskiego Ośrodka Wspierania Przedsiębiorczości w zakresie prowadzenie efektywnych negocjacji biznesowych.

**Korzyści ze szkolenia:**

Uczestnicy nabędą /pogłębią /utrwalą:

- Wiedzę dotyczącą podstaw prowadzenia negocjacji w biznesie.
- Wiedzę w zakresie technik negocjacyjnych.
- Umiejętności formułowania celów negocjacyjnych oraz zestawu najlepszych alternatyw do negocjowanej umowy (BATNA).
- Umiejętności argumentowania i przekonywania.
- Umiejętności radzenia sobie w sytuacjach trudnych, które mogą pojawić się podczas negocjacji.
- Postawę obrony przed manipulacją w negocjacjach.
- Postawę aktywnego słuchania partnera negocjacji.

**Opis metodyki przeprowadzenia szkoleń:**

Zajęcia warsztatowe prowadzone zgodnie z zasadami uczenia się osób dorosłych. 80% szkolenia stanowi warsztat a więc ćwiczenia praktyczne - odgrywanie ról, gier, symulacji, pracy w grupach, dyskusji moderowanych, burz mózgów, treningów umiejętności, analizowania studium przypadków, udzielania informacji zwrotnych, natomiast pozostałe 20% to mini wykład wprowadzający uczestników w tematykę zagadnień potrzebną do podejmowania dalszych działań.

MODUŁ	ZAGADNIENIA	METODA I ĆWICZENIA	CZAS	
			Zajęć teoretycznych	Zajęć praktycznych
<b>Moduł I: Negocjacje i ich etapy (7 godz. lekcyjne)</b>	<p>Wprowadzenie do szkolenia:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przedstawienie się.</li> <li>2. Prezentacja celu i agendy szkolenia.</li> <li>3. Zebranie indywidualnych oczekiwań odnośnie szkolenia.</li> <li>4. Wypełnienie pretestów.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Autoprezentacja trenera.</li> <li>• Wypowiedzi Uczestników – rundka startowa.</li> <li>• Testy.</li> </ul>	0,0h	0,5h
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Definicja i istota negocjacji.</li> <li>2. Etapy negocjacji <ul style="list-style-type: none"> <li>• Przygotowanie</li> <li>• Budowanie zaufania</li> <li>• Rozeznanie</li> <li>• Skuteczna prezentacja</li> <li>• Odpieranie zarzutów</li> <li>• Finalizacja</li> <li>• Utrzymanie relacji.</li> </ul> </li> <li>3. „Środowisko” skutecznych negocjacji.</li> <li>4. Komunikacja interpersonalna w negocjacjach.</li> <li>5. Znaczenie komunikacji pozawerbalnej w interpretacji zachowań partnera negocjacyjnego</li> <li>6. Negocjacje emocjonalne a racjonalne</li> <li>7. Scenariusz negocjacji.</li> <li>8. Role negocjacyjne w zespole</li> <li>9. Aspekty techniczne negocjacji.</li> <li>10. Etykieta biznesowa w negocjacjach.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Film edukacyjny prezentujący zasady komunikacji interpersonalnej.</li> <li>• Zadanie w grupach.</li> <li>• Ćwiczenia w parach w formułowaniu celów negocjacyjnych.</li> <li>• Analiza zachowań partnera negocjacji.</li> <li>• Dyskusja moderowana.</li> <li>• Giełda pomysłów. Zapis wniosków na Flip-charcie.</li> <li>• Prezentacja multimedialna trenera.</li> <li>• Analiza najczęściej popełnianych błędów</li> </ul>	2,0h	4,5h

<p><b>Moduł II: Style i Techniki negocjacyjne (7 godz. lekcyjne)</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Analiza osobowości negocjatorów <ul style="list-style-type: none"> <li>• Typy negocjatorów</li> <li>• Odpowiednia strategia pracy z różnymi grupami odbiorców</li> <li>• Jakim jestem negocjatorem (sprzedawcą)</li> </ul> </li> <li>2. Prezentacja wybranych technik negocjacyjnych wraz z ich skutecznym zastosowaniem.</li> <li>3. Pułapki stosowania technik negocjacyjnych.</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Krótkie filmy edukacyjne prezentujące wykorzystanie technik negocjacyjnych.</li> <li>• Praca z kamerą.</li> <li>• Scenki sytuacyjne.</li> <li>• Trening umiejętności komunikacyjnych sprzyjających wypracowaniu satysfakcjonującego porozumienia.</li> <li>• Testy osobowości</li> <li>• Dyskusja moderowana.</li> <li>• Prezentacja multimedialna trenera.</li> <li>• Giełda pomysłów. Zapis wniosków na Flip-charcie.</li> <li>• Analiza najczęściej popełnianych błędów.</li> </ul>	<p>2,5h</p>	<p>4,5h</p>
<p><b>Moduł III: Sytuacje trudne i konfliktowe w negocjacjach (6 godz. lekcyjne)</b></p>	<ol style="list-style-type: none"> <li>1. Złe nawyki, błędy i mity negocjacyjne.</li> <li>2. Działania „antykryzysowe” w sytuacjach trudnych.</li> <li>3. Różnice kulturowe w negocjacjach.</li> <li>4. Techniki rozwiązania sytuacji problemowych.</li> <li>5. Zachowania asertywne. Radzenie sobie z presją i manipulacją <ul style="list-style-type: none"> <li>• Asertywność - ważna umiejętność</li> <li>• Taktyki asertywności</li> </ul> </li> <li>6. Praca nad emocjami <ul style="list-style-type: none"> <li>• Negocjator kontra stres</li> <li>• Negocjator a partner – praca nad emocjami</li> </ul> </li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Studia przypadków mające na celu identyfikację sytuacji które mogą pojawić się podczas negocjacji.</li> <li>• Praca z kamerą.</li> <li>• Scenki sytuacyjne.</li> <li>• Dyskusja moderowana.</li> <li>• Prezentacja multimedialna trenera.</li> <li>• analizę najczęściej popełnianych błędów oraz różnice kulturowe w negocjacjach</li> </ul>	<p>2,0h</p>	<p>3,5h</p>
	<p>Podsumowanie szkolenia:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Przypomnienie przerabianego materiału</li> </ol>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Podsumowanie Trenera.</li> <li>• Testy.</li> </ul>	<p>0,5h</p>	<p>0,0h</p>

	szkoleniowego. 2. Autorefleksja uczestników szkolenia na temat przerabianego materiału szkoleniowego. 3. Wypełnienie posttestów. 4. Wypełnienie ankiet oceny szkolenia.	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozdanie certyfikatów.</li> </ul>		
<b>łącznie ilość godzin dydaktycznych:</b>			<b>7,0 h</b>	<b>13,0 h</b>

**Literatura:**

1. ALLAN i BRBARA PEASE – Mowa ciała
2. Rolf H. Ruhleder – Po prostu sprzedawać lepiej- wyd. Studio Emka, Warszawa
3. H. Bardulak, J. Bardulak – Negocjacje handlowe – wyd. PWE, Warszawa
4. A. Batko – Sztuka perswazji czyli język wpływu i manipulacji – wyd. Helion, Gliwice
5. J. Ilich – Wygrywanie negocjacji – wyd. Rebis, Poznań
6. K. Hogan, J. Speakman – Perswazja. Psychologiczne taktyki wywierania wpływu – wyd. Helion, Gliwice

**Sposób i forma zaliczenia:**

Obecność na wszystkich godzinach zajęć, aktywne uczestnictwo w ćwiczeniach i warsztatach, zaliczenie testu końcowego – uzyskanie minimum 60%.