|  |
| --- |
| Program szkolenia: Negocjacje |
| Tematyka zajęć:   1. Specyfika procesu negocacji 2. Przygotowanie do negocjacji – wybór miejsca 3. Zasady wyznaczania celów negocjacyjnych 4. „Górna linia”, „punkt oporu”, BATNA, pole negocjacyjne – podejmowanie decyzji o wejściu w proces negocjacji 5. Strategie negocjacyjne: miękka, twarda, oparta na zasadach 6. Sposoby przełamywania oporu w negocjacjach 7. Komunikacja werbalna i niewerbalna w procesie negocjacji – przydatne techniki komunikacje 8. Techniki asertywne jako broń przeciwko manipulacjom 9. Techniki negocjacyjne przegląd i zastosowanie 10. Sytuacje trudne i emocje w negocjacjach |
| Metody kształcenia/nauczania  mini-wykład z wykorzystaniem prezentacji multimedialnej, gra symulacyjna, ćwiczenia zespołowe, case study, role playing z opcjonalnym wykorzystaniem kamery |
| Kompetencje jakie po szkoleniu nabędzie uczestnik/ wiedzę jaka uzyska/ korzyści jakie uzyska   * Uczestnik pozna zasady negocjacji win-win * Uczestnik usystematyzuje wiedzę w obszarze strategii ułatwiających obronę przed manipulacją * Pozna różnicę pomiędzy wywieraniem wpływu i manipulacją * Przyswoi wiedzę z zakresu podstawowych technik negocjacyjnych * Po ukończeniu szkolenia uczestnik będzie efektywnie prowadził negocjacje oparte o model win-win * Nabędzie umiejętność skutecznej komunikacji w procesie negocjacyjnym * Opanuje wykorzystanie strategii radzenia sobie w sytuacji presji podczas negocjacji * Rozwinie umiejętność identyfikowania sygnałów świadczących o psychomanipulacji * Nabędzie umiejętność wykorzystania technik negocjacyjnych |
| Sposób oceniania kompetencji przed udziałem w szkoleniu, po udziale w szkoleniu  Pre-test i post-test dotyczy zagadnień realizowanych podczas szkolenia. Kwestionariusz pre i post-testu złożony jest z 10 pytań jednokrotnego wyboru (3 opcje odpowiedzi). Wynik pre i post-testu pozwala zbadać przyrost kompetencji/wiedzy. |
| Zasady oceny, punktowania uzyskanych kompetencji/wiedzy  Test składa się z 10 pytań. Punktowany:   * 1 pkt. za prawidłową odpowiedź * 0 pkt. za błędną odpowiedź.   Warunkiem ukończenia szkolenia jest uzyskanie co najmniej 60 % poprawnych odpowiedzi. |