|  |
| --- |
| 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/nauczaniamini-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 szkoleniuPre-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/wiedzyTest 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. |