

Projekt jest współfinansowany ze środków Unii Europejskiej w ramach Europejskiego Funduszu Społecznego

## **Szkolenie: Kluczowe umiejętności negocjacyjne**

### ***Cel szkolenia***

Przedstawienie oraz przećwiczenie podstawowych zasad przygotowania się do negocjacji i ich prowadzenia z perspektywy kupującego i/lub sprzedającego.

### **Po szkoleniu uczestnik będzie miał wiedzę na temat:**

- ❖ znaczenia negocjacji oraz poziomów konfliktu,
- ❖ kontroli własnych emocji i odczytywania ich u innych osób,
- ❖ planowania i przeprowadzania negocjacji.

### ***Plan ramowy:***

1. Czym są negocjacje?
2. Poziomy konfliktu
3. Rodzaje negocjacji
4. Zespół negocjacyjny:
  - Funkcje i zakres obowiązków w zespole
  - Kontrola nad zespołem
  - Samokontrola
  - Wysyłanie sygnałów
5. Proces negocjacji:
  - Przygotowanie
  - Otwarcie
  - Negocjacje właściwe
  - Ustępstwa
  - Zamknięcie
6. Trening negocjacji
7. Podsumowanie

**Szkolenie obejmuje 8 godzin zajęć dydaktycznych.**