

PROGRAM

Wykład został przygotowany
w ramach działalności Centrum Rozwoju Małych i Średnich Przedsiębiorstw

Termin: 5 Lipiec 2022

Link: https://youtu.be/lr6C2nJmE_M

Tytuł: **Negocjacje w biznesie**

Cele filmu szkoleniowego:

Poznasz tajniki prowadzenia skutecznych negocjacji. Dowiesz się, czym jest styl negocjacji oraz będziesz w stanie zdiagnozować swój własny styl negocjacyjny. Ponadto zyskasz wiedzę na temat poszczególnych etapów procesu negocjacji wraz z konkretnymi technikami, które będziesz mógł wykorzystać w praktyce. Słuchając uważnie zostaniesz wyposażony w podręczny zestaw strategii radzenia sobie z presją negocjacyjną.

Program:

1. Style negocjacji: miękki, twardy i win-win. Kwestionariusz diagnozy stylu negocjacyjnego dla słuchaczy.
2. Standardowy proces negocjacji i jego fazy wraz z ich specyfiką: 0. Przygotowanie; 1. Rozpoczęcie; 2. Dyskusja; 3. Propozycja; 4. Transakcja.
3. Model BATNA (Best Alternative to Negotiated Agreement) i sposoby jego opracowania.
4. Prowadzenie skutecznej dyskusji – skuteczne pytania i popularne błędy.
5. Przegląd strategii negocjacyjnych:
 - ✓ technika „mierz wysoko”
 - ✓ technika malejących ustępstw
 - ✓ technika „ustępstwo za ustępstwo”
 - ✓ społeczny dowód słuszności
 - ✓ reguła niedostępności
 - ✓ technika niskiej piłki
 - ✓ odwoływanie się do wyższej instancji
6. Schemat składania propozycji negocjacyjnej oraz skuteczne argumenty, z których warto skorzystać.
7. Strategie zawierania transakcji.
8. Negocjacyjny zestaw pierwszej pomocy – jak radzić sobie z presją i zachować spokój.

Ekspert:

Dr Adam Zemełka – psycholog społeczny i neurokognitywista specjalizujący się w strategiach wywierania wpływu oraz projektowaniu skutecznej komunikacji. Od 10 lat związany z uczelniami w Poznaniu i Warszawie, gdzie poza funkcją wykładowcy piastował wyższe stanowiska menedżerskie. Autor książek i artykułów poświęconych psychologii w jej praktycznych aspektach. Popularyzator wiedzy publikujący regularnie w magazynie „Marketer+” oraz miesięczniku „Charaktery”.