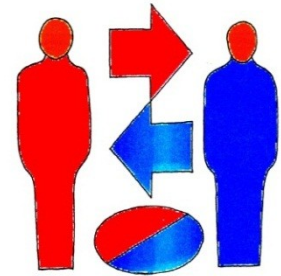


KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH



**Szkolenie jest przeznaczone dla organizacji zakładowych.
Zajęcia są prowadzone w formie warsztatów.**

Czas realizacji szkolenia: 2 dni

Grupa szkoleniowa: 20 uczestników

Cel szkolenia: nabycie niezbędnych umiejętności komunikacyjnych w procesie negocjacji



PROGRAM SZKOLENIA



1. Wprowadzenie do negocjacji:

- definicje negocjacji,
- cel negocjacji,
- podłoże negocjacji,
- sytuacje konfliktowe,
- charakterystyka sytuacji negocjacyjnej,
- nastawienie stron do negocjacji,
- przyjęcie warunków negocjacji.

2. Style negocjacji:

- miękki,
- twardy,
- w oparciu o zasady.

3. Stereotypy i uprzedzenia podczas negocjacji:

- wpływ różnic kulturowych,
- uprzedzenia poznawcze,
- postawy wobec ustaleń negocjacyjnych.

4. Aspekty komunikacji w negocjacjach:

- umiejętności,
- style,
- treść,
- argumentacja,
- nastrój i emocje,
- etyka negocjacyjna.

5. Strategie negocjacyjne:

- rywalizacja,
- unikanie,
- kompromis,
- dopasowanie,
- współpraca,
- wyjście z impasu.

6. Przebieg i fazy negocjacji.

7. Nastawienie do renegocjacji.

8. Podsumowanie szkolenia.