

TRENING: Negocjacje pod kontrolą

1

Po skończeniu kursu uczestnik:

- Będzie wiedział jak efektywnie przygotować się do procesu negocjacji.
- Będzie potrafił prowadzić proces negocjacji – kontrolując swoją siłę, broniąc swoich interesów.
- Będzie potrafił korzystać z narzędzi ułatwiających efektywne prowadzenie wymian w ustępstwach oraz kontrolę opłacalności negocjacji.

2

W trakcie kursu uczestnik otrzyma pakiet narzędzi negocjacyjnych:

- 4 punkty kontroli prowadzonych negocjacji
- Arkusze przygotowania do procesu negocjacji
- Metody i sposoby prowadzenia negocjacji, dopasowane do kontekstu
- Macierz szachowa ułatwiająca kontrolę wymiany ustępstw
- Zestaw technik ofensywnych i defensywnych
- Techniki finalizujące negocjacje

3

Po ukończonym kursie uczestnicy otrzymują:

1. Komplet materiałów (prezentacja w formacie pdf, materiały zawierające teksty źródłowe odnoszące się do omawianych zagadnień, linki do literatury, skrócone materiały – praktyczny przewodnik poprowadzenia negocjacji).
2. Certyfikaty potwierdzające gotowość do prowadzenia negocjacji pod kontrolą.

Po ukończonym kursie firma otrzymuje:

Raport opisujący m.in.: osiągnięcie założeń kursu, wskazówki ułatwiające wdrożenie nowych umiejętności, sposobów pracy.

Prowadzący: Andrzej Domagała