

Akademia negocjacji biznesowych

SZKOLENIE



3 3

Liczba modułów Liczba zjazdów

Moduł I - 1 dzień (komunikacja w negocjacjach)

Pre-work – **wypełnienie indywidualnego kwestionariusza preferowanego stylu komunikacyjnego (typologia osobowości)**

- Znaczenie komunikacji w procesach negocjacyjnych – dyskusja
- Efektywna komunikacja w pigułce – składowe komunikacji, stereotypy i założenia, pierwsze wrażenie (z uwzględnieniem komunikacji zdalnej e-mail, wideo, telefon, chat)
- Wstęp do typologii osobowości C.G Junga – pierwowzór dla narzędzi DISC, Insights Discovery, FRIS etc. Oraz prac Milтона Ericksona („Otoczeni przez psychopatów”, „Otoczeni przez idiotów”, „Mój szef jest psychopatą”)
- Omówienie i diagnoza indywidualna uczestników szkolenia przy pomocy pytań, obrazowania sytuacji, kart typologicznych oraz testu diagnostycznego
- Nauka rozpoznawania poszczególnych typów osobowości – uczestnicy szkolenia; osoby sławne (ćwiczenia) na bazie fotografii i fragmentów filmowych
- Typologia osobowości humorystycznie w pracy i w domu
- Wypracowanie strategii komunikacji z każdym z czterech głównych typów osobowości – podejmowanie decyzji, przedstawianie pomysłów, raportowanie, ocena

Zadanie wdrożeniowe – stworzenie mapy głównych interesariuszy i współpracowników w organizacji, określenie typu osobowości i planu zmiany zachowań komunikacyjnych w stosunku do poszczególnych osób.

Moduł II - 1 dzień (podstawy negocjacji)

Pre-work – **wypełnienie indywidualnego kwestionariusza preferowanego stylu zachowań w sytuacji konfliktowej (Thomas-Killman)**

- Omówienie zadania wdrożeniowego po module I
- Negocjacje – legendy i mity; różnice między negocjacjami transakcyjnymi i relacyjnymi
- Najczęstsze błędy negocjatorów – 4 kluczowe etapy procesu negocjacji – od przygotowania po zamknięcie i zapewnienie zaangażowania
- Gra negocjacyjna – Ski pass
- Podstawowe zagadnienia procesu negocjacji – ZOPA, BATNA, WATNA, technika wysokiej/niskiej piłki.
- Mój projekt negocjacyjny Step-by-Step, cz. 1 – wybór i indywidualna praca nad własnym projektem negocjacyjnym



- Neuronauka w służbie negocjacji – mapa rzeczywistości, filtry, wstęp do odmienności kulturowej i rozpoznania osób w procesie negocjacji
- Kim jest nasz partner w negocjacjach? – analiza przy pomocy narzędzia Mapa empatii EMä
- Mój preferowany styl negocjacyjny – kwestionariusz Thomasa-Killmanna
- „Pieniądze na stół” – eksperyment
- 5 strategii negocjacyjnych – teoria konfliktu Thomasa-Killmana

Zadanie wdrożeniowe – stwórz mapę empatii dla wybranej przez siebie osoby i opracuj na jej bazie strategię podejścia w negocjacjach/pertraktacjach.

Moduł III - 1 dzień (zaawansowane negocjacje)

- Omówienie zadania wdrożeniowego po module II
- Ocena sytuacji i wypracowanie strategii ustępstw na bazie strategii Thomasa-Killmana
- Gra negocjacyjna – „Pakistańskie śliwki”
- Harvardzka koncepcja negocjacji – maksymalizacja potencjalnych korzyści
- „Bill Cosby Show – Tanie kombi” – fragment wideo
- Otwarte karty czy trzymaj karty przy orderach? – wymiana informacji w procesie negocjacji
- Mój projekt negocjacyjny Step-by-Step, cz. 2 – indywidualna praca nad własnym procesem negocjacyjnym
- Gra negocjacyjna – Hi-End Manufacturing vs. Sensitech
- Negocjacyjne Aikido – radzenie sobie z obiekcjami – strategia A.A.A, metoda bumerangu, wyspy, jeśli...to...
- Zamykanie negocjacji i zapewnienie zaangażowania
- Mój projekt negocjacyjny Step-by-Step, cz. 3 – indywidualna praca nad własnym procesem negocjacyjnym

Zadanie wdrożeniowe – uzupełnij, dopracuj i wprowadź w życie przygotowany indywidualny plan negocjacji (Step-by-Step).

Moduł IV - 1 dzień (negocjacje wielokulturowe)

- Omówienie zadania wdrożeniowego po module III
- Kręgi cywilizacyjne Huntingtona – ogólna koncepcja wielokulturowości i różnorodności cywilizacyjnej
- Szczegółowy model kulturowy Richarda D. Lewisa – Trójkąt Lewisa
- Rola etapu przygotowania do negocjacji w procesach wielokulturowych



- Ćwiczenie – dwie perspektywy
- Co się tutaj wyprawia? – procesy negocjacyjne w wybranych kulturach (23 dostępne kultury)
- Gra negocjacyjna – Fuzja Bacchus Wines
- Mój projekt negocjacyjny Step-by-Step, cz. 4 – indywidualna praca nad własnym procesem negocjacyjnym
- Czy jesteśmy na tej samej stronie? – kontekst wypowiedzi a rzeczywistość
- Kwadrat von Thune – jak konstruować komunikat, żeby dobrze rozumieć i być właściwie zrozumianym
- Obniżamy koszty, czyli zdalne procesy negocjacyjne – pułapki komunikacji zdalnej, drabinka komunikacji – kiedy negocjować osobiście i jak niwelować negatywne różnice pomiędzy komunikacją osobistą i zdalną

Zadanie wdrożeniowe – przygotuj analizę wybranej przez siebie kultury z którą będziesz prowadził proces negocjacji i zweryfikuj swoją strategię.