

PROGRAM SZKOLENIA

SZTUKA NEGOCJACJI

CEL SZKOLENIA

- ❖ Umiejętność przygotowania do prowadzenia negocjacji, na co należy zwracać uwagę by uzyskać dobrą pozycję w negocjacjach;
- ❖ Zapoznanie się z możliwymi strategiami negocjacji;
- ❖ Poznanie wybranych nieszablonych technik negocjacyjnych z możliwością ich zastosowania w praktyce;
- ❖ Umiejętność radzenia sobie w trudnych punktach negocjacji

PROGRAM SZKOLENIA

I. Podstawowe założenia negocjacji

1. Cel i zasady negocjacji
2. Zadania negocjatora
3. Struktura negocjacji
4. Przygotowanie do negocjacji

II. Techniki i strategie

1. Walka i współpraca
2. Wybrane techniki negocjacyjne
 - Podstawowe techniki komunikacyjne
 - Techniki argumentacyjne
3. Co kryje w sobie PLAN B

III. Mury negocjacji

1. Ograniczenia w negocjacjach
2. Trudne sytuacje zwrotne w negocjacjach
3. Taktyka przywrócenia właściwej drogi w negocjacjach
4. Zasada 12 godzin

IV. Zamknięcie negocjacji

1. Działania w fazie finalnej w ramach struktury negocjacji
2. Zabezpieczenie negocjacji

CENA SZKOLENIA

690 zł + VAT (23%)

W okresie pandemii cena promocyjna!

320 zł + VAT (23%)

INFORMACJE DODATKOWE

1. Każdy uczestnik otrzymuje *materiały szkoleniowe oraz certyfikat*
2. Zgłoszenia należy dokonać na podstawie formularza
3. Ilość miejsc na szkoleniu jest ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń