



## Karta zgłoszenia

Niniejszym potwierdzam udział w szkoleniu

**„Negocjacje w biznesie” w dniu 26.04.2017r.(środa)**

Imię i nazwisko

.....

Nazwa i adres firmy

.....

.....

tel., e - mail

.....

Wraz ze mną wezmą udział ..... osoby\*

Prosimy o przybycie na szkolenie nie więcej niż 2 osób towarzyszących.

## „Negocjacje w biznesie”

Godzina	Temat zajęć
9.00 – 9.15	Powitanie uczestników i przedstawienie programu szkolenia
9.15 – 10.30	<p><b>1. Styl Myślenia i Styl Działania Negocjatora jako przyczyna i skutek efektów negocjacyjnych:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- różnice i podobieństwa poszczególnych Stylów Myślenia w negocjacjach</li> <li>- ćwiczenia praktyczne</li> </ul> <p><b>2. Style negocjacyjne.</b></p> <p><b>3. Język ciała w negocjacjach:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- gestykulacja i postawa ciała, wokalizacja, ubiór</li> </ul>
10.30 – 10.45	Przerwa na kawę
10.45 – 12.15	<p><b>1. Przygotowanie do negocjacji:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- cele negocjacyjne stron – ćwiczenie w wyznaczaniu celów metodą SMART</li> <li>- podstawowe pojęcia negocjacyjne: BATNA, cena graniczna, ZOPA</li> </ul> <p><b>2. Sztuka zadawania pytań w trakcie negocjacji</b></p> <p><b>3. Techniki manipulacyjne w negocjacjach – gra:</b> technika Columbo, udawanie Greka, klakierzy i wabiki, manekin, wzięcie z zaskoczenia, emocjonalne wybuchy, radzenie sobie z impasem, itp.</p>
12.15 – 12.30	Przerwa na poczęstunek
12.30 – 14.00	<p><b>1. Gra negocjacyjna.</b></p> <p><b>2. Emocje w negocjacjach – test.</b></p>
14.00 – 14.15	Przerwa
14.15 – 15.45	<p><b>1. Ćwiczenia praktyczne w radzeniu sobie z zastrzeżeniami klienta:</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- budowanie pewności siebie – siła negocjacyjna</li> <li>- asertywność negocjatora – postawa w negocjacjach.</li> </ul>
<b>16.00</b>	<b>Zakończenie szkolenia</b>