Akademia Controllingu

Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie - 2 dni

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY
(Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie - 2 dni

KONTAKT

Szkolenia otwarte:
info@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 61 852 33 53
Szkolenia zamknięte:
Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

dr Paweł Błaszkiewicz

Opis szkolenia

Kiedy spotyka nas niespodziewana sytuacja w biznesie musimy szybko reagować. Często musimy zawierzyć naszej intuicji i kierować się emocjami. Każdy, kto spotkał się jakąkolwiek trudnością we współpracy, kto musiał wynegocjować ustalenia wie jak może zawodną okazać się taka strategia. Lepiej przygotować się na różne scenariusze. Lepiej nauczyć się podejmowania różnych strategii opartych o racjonalne cele. Korzystając ze szkolenia dowiesz się:
- co podpowiada psychologia na temat trudnych rozmów
- jakie pułapki nam grożą i jak ich uniknąć
- jak znaleźć rozwiązanie win-win
- jak przekuć napięcia i konflikty w szansę na usprawnienie komunikacji i budowanie otwartych relacji

Adresaci szkolenia

Menedżerowie i specjaliści odpowiedzialni z uzgodnienia umów w biznesie
Pracownicy reprezentujący interesy pracodawcy
Uczestnicy napiętych rozmów dotyczących konfliktu interesu
Poszukujący sposobów optymalnego rozwiązania napięć w zespołach

Cele szkolenia

Cele szkolenia:
- rozwój kompetencji osobistych
- wspieranie w szukaniu rozwiązań trudnych sytuacji
- ćwiczenie umiejętności budowania relacji

- doskonalenie sztuki współpracy
- promowanie otwartej komunikacji
- dostarczenie narzędzi komunikacyjnych pozwalających na efektywną komunikację
- wymiana doświadczeń pomiędzy uczestnikami

Program

- Sztuka efektywnej komunikacji
- Negocjacje jako zaawansowana sztuka komunikacji
- Modele komunikacji w organizacji i ich następstwa dla współpracy w zespole zadaniowym oraz pomiędzy zespołami.
- Świadomość własnych cech osobowości.
- Komunikowanie pozytywnego nastawienia.
- Zalety otwartej komunikacji.
- Bariery porozumienia.
- Mosty komunikacyjne.
- Negocjacje problemowe w biznesie
- Wzmacnianie własnej pozycji w rozmowach biznesowych.
- Kierowanie przebiegiem rozmowy.
- Główne strategie negocjacyjne.
- Planowanie BATNY.
- Rozwiązywanie problemów w rozmowie
- Rozwijanie świadomości partnerów w komunikacji.
- Szukanie optymalnych rozwiązań.
- Budowanie mostów komunikacyjnych, pokonywanie negatywnego nastawienia.
- Praca nad własną postawą.
- Schematy postępowania w przypadku typowych problemów.
- Przyjmowanie uzasadnionych skarg klienta wewnętrznego.
- Różnica między oceną a opinią.
- Zalety komunikowania się językiem NVC.
- Zażegnywanie sytuacji konfliktowych.
- Trudne sytuacje – asertywność w praktyce
- Struktura informacji zwrotnej (negatywnej i pozytywnej).
- Asertywność- budowanie nastawienia na pozytywną, otwartą komunikację.
- Asertywna odmowa.
- Komunikowanie niepomyślnych wiadomości.
- Granice w relacjach zawodowych.
- Sesja informacji zwrotnej. Wytyczenie obszarów do dalszej pracy