



Szkolenie dwudniowe: ASERTYWNOŚĆ W NEGOCJACJACH

Prowadzący: Wisława Grabarczyk-Kostka

Termin: 1-2 czerwca 2023r.; 9:30-15:00

Cel szkolenia: Nabycie umiejętności negocjacyjnych poprzez doskonalenie indywidualnych stylów komunikacji i wywierania wpływu w kontakcie z trudnym, wymagającym partnerem.

Program:

1. Komunikacja w procesie negocjacji
 - nawiązywanie i utrzymywanie kontaktu z klientem (na poziomie werbalnym i niewerbalnym)
 - orientacja w priorytetach i wartościach klienta
 - metoda stawiania kluczowych pytań w celu zwiększenia efektywności komunikacji
 - dostrajanie się do klienta i prowadzenie go poprzez wykorzystanie komunikatów niewerbalnych
2. Diagnoza własnego stylu działania i funkcjonowania poznawczego
 - określenie zakresu wykorzystywania 6 typów inteligencji (werbalnej, wizualnej, logicznej, fizycznej, emocjonalnej i twórczej)
 - rozpoznawanie stylu poznawczego partnera
 - wykorzystanie tej wiedzy i umiejętności w procesie nawiązywania i umacniania współpracy
3. Co to jest asertywność? - wyjaśnienie idei i zasad zachowania asertywnego
 - asertywność a zachowania alternatywne - wzory zachowań, style komunikacyjne, postawy życiowe charakteryzujące asertywne, agresywne i bierne zachowania
4. Nonviolent Communication (NVC) w sytuacji obrony granic osobistych
 - znaczenie umiejętności asertywnego zaznaczania własnych granic- ćwiczenie określania i obrony swojego terytorium
 - rozpoznawanie i respektowanie granic partnera – ćwiczenie postawy „++” - scenki
 - model 4 kroków komunikowania bez przemocy
5. Ćwiczenie NVC w kontakcie z partnerem negocjacyjnym
 - wyrażanie różnych form sprzeciwu i emocjonalnej ekspresji (odmawianie, zaprzeczanie, wyrażanie zniecierpliwienia, złości itp.)
 - radzenie sobie z zachowaniami inwazyjnymi
 - asertywne wyrażanie własnego zdania i opinii
 - wyrażanie prośb i pozytywów
 - analiza różnych sytuacji na różnych etapach procesu negocjacji, wymagających asertywnego zachowania
 - udzielanie i przyjmowanie krytyki – ćwiczenia na bazie gier negocjacyjnych





KĘDZIERZYŃSKO-KOZIELSKI
PARK PRZEMYSŁOWY

6. Pięć kroków pokonywania oporu klienta
 - kontrolowanie własnych emocji
 - rozpoznawanie emocji
 - sposoby radzenia sobie z napięciem
 - zrozumienie partnera
 - rodzaje trudności w kontakcie
 - przyczyny oporu
 - skłonienie klienta do przyjęcia stylu kooperatywnego w konflikcie
 - rozpoznanie stylów i potrzeb jako warunek negocjacji kooperatywnych
 - stymulacja do kooperacji - werbalna i niewerbalna
 - przewyciężanie sceptycyzmu klienta
 - kreatywne poszukiwanie obopólnie satysfakcjonujących rozwiązań
 - skuteczna argumentacja
 - utrudnienie klientowi odmowy
 - pokazanie własnej siły
 - prezentacja BATNY
7. Pułapki na końcowym etapie negocjacji
 - najczęściej spotykane techniki nacisku
 - sposoby radzenia sobie w sytuacji zaskoczenia

Metody pracy: warsztat prowadzony technikami aktywizującymi:
mini wykłady, burza mózgów, praca w małych grupach, techniki dobrego słuchania i mówienia,
zaczepnięte z NLP, gry negocjacyjne, testy i kwestionariusze.

