

PROGRAM SZKOLENIA:

„Szkolenie z zakresu zasad i technik skutecznych negocjacji..”

Szkolenie: online

Szkolenie dwudniowe

W godzinach 9:00 – 15:00 z przerwami

Celem zajęć jest zapoznania studentów ze specyfiką pracy analityka, konsultanta czy project managera.

1. Rozwój umiejętności budowania satysfakcjonujących relacji międzyludzkich.
2. Zasady efektywnie przygotowywanych i planowanych negocjacji.
3. Poznanie strategii i technik negocjacji.
4. Poznanie ram negocjacji win-win.
5. Poznanie „blefów” i technik manipulacji, które wciąż są stosowana w niektórych obszarach negocjacji.
6. Zrozumienie założeń i metod tworzenia BATNY.
7. Zrozumienie genezy i sposobów radzenia sobie z konfliktami interpersonalnymi.

MODUŁ „Podsumowujący”

1. Runda końcowa – pytania, refleksje.

Metody pracy:

1. Wykład wprowadzający
2. Warsztaty i ćwiczenia

Każdy z uczestników w ramach szkolenia otrzymuje:

1. Materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
2. Certyfikat.