



Negocjacje 360° executive

Jak skutecznie osiągać cele negocjacyjne?

Jak tworzyć dobre relacje biznesowe?

Jak budować trwałe i dochodowy biznes podczas jednego posiedzenia przy stole?

Dwudniowe szkolenie
prowadzone przez **doświadczonego negocjatora**,
w czasie którego:

DOWIESZ SIĘ

- Co ma kluczowy wpływ na rezultat Twoich negocjacji
- Jak osiągać zamierzone cele negocjacyjne
- Co mają w kartach i czym grają zawodowi negocjatorzy
- Jak zachować kamienną twarz i zimną krew i czy to konieczne czyli jak sobie radzić z socjotechnikami
- Jak pozyskiwać brakującą wiedzę podczas negocjacji
- Jak czytać komunikaty pozawerbalne rozmówcy

NAUCZYSZ SIĘ

- Dobierać narzędzia negocjacyjne skuteczne dla Twojego typu osobowości
- Negocjować budując jednocześnie dobrą relację
- Informować o kryzysach w sposób nie wpływający na jakość relacji
- Słuchać
- Pytać tak, aby uzyskać precyzyjne odpowiedzi
- Asertywnie komunikować swoje cele

DOŚWIADCZYSZ

- Skuteczności negocjacji opartych o potrzeby
- Prawdziwych sytuacji negocjacyjnych społecznych i biznesowych
- Wpływu emocji rozmówców na przebieg negocjacji
- Wpływu twoich własnych przekonań na rezultat negocjacji
- Stosowania wobec Ciebie technik negocjacji i profesjonalnego reagowania

... i zakończysz je mając pełną jasność,

jak prowadzić negocjacje,

aby osiągać zamierzone cele i budować trwałe relacje



DLA KOGO?

Szkolenie poświęcone negocjacjom 360 jest dedykowane **wszystkim, którzy stoją przed wyzwaniem prowadzenia rozmów handlowych, negocjacji projektowych, społecznych i pedagogicznych**. Najwięcej przydatnych narzędzi i wiedzy wyniosą handlowcy i kupcy, szefowie projektów i mistrzowie scrum, lekarze i nauczyciele, pracownicy społeczni i urzędnicy, przełożeni i podwładni, rodzice, dziennikarze.

PROGRAM

DZIEŃ I

Powitanie
Przygotowanie do negocjacji biznesowych.
Analiza przedmiotu, rozmówcy, kontekstu. Pozycja negocjacyjna.
Przekonania. Negocjacyjny PR – budowanie autorytetu.
Definiowanie celów negocjacyjnych. Mapa.

DZIEŃ II

Osiąganie celów negocjacyjnych
Manipulacja. Perswazja. Techniki negocjacyjne.
Narzędzia negocjacyjne. Analiza potrzeb.
Style negocjacyjne i uzyskiwane rezultaty.
Zamykanie negocjacji.
Podsumowanie.

Pracujemy **2 dni** w godzinach 8:30 – 16:30 lub 9:00 – 17:00.
Przerwy kawowe – wedle potrzeb grupy oraz jedna godzina na obiad.

Bardziej szczegółowy program jest dostępny na życzenie.

METODY PRACY

Szkolenie prowadzone jest **metodą warsztatową** - nauka przez praktykę. Każdy uczestnik weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miał możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

Istotą szkolenia jest **aktywny udział** wszystkich uczestników i wypracowanie indywidualnych narzędzi najskuteczniejszych w rękach ich autora.

W programie zawarte są **gry, burze mózgów, facylitacja i studia przypadków** z wplecionymi elementami **Design Thinking, neurodydaktyki, NVC**, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.



KTO PROWADZI



Kamila Jakubowska

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem kupieckim w firmach międzynarodowych, takich jak Saint Gobain, Metro Group czy Cemex.

Prowadzi szkolenia w zakresie negocjacji, komunikacji i budowania relacji biznesowych. Wspiera kobiety w budowaniu pewności siebie, sprawczości i osiągnięciu zamierzeń.

Fascynatka roli emocji w negocjacjach biznesowych i komunikacji w nurcie porozumienia bez przemocy (NVC).

Absolwentka Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego, podróżniczka.

Współpracuje ze Stowarzyszeniem Strefa Wsparcia, firmą Avangarda HR i fundacją International Trainers and Facilitators Federation.

www.kamilajakubowska.eu