



Skuteczna negocjatorka

Jak zachować pewność siebie i nie poddać się manipulacjom i presji?

Jak kontrolować emocje własne i drugiej strony i kierować rozmową?

Jak definiować i osiągać wszystkie cele negocjacyjne?

Dwudniowe szkolenie **dedykowane kobietom w biznesie**
w czasie którego:

DOWIESZ SIĘ

- Jakie czynniki mają kluczowy wpływ na Twoją skuteczność w negocjacjach
- Jak przygotowywać się do negocjacji
- Jakie dane są niezbędne, jakie Ci pomogą i jak radzić sobie z brakami
- Jakie znaczenie w negocjacjach mają przekonania
- Co decyduje o przebiegu rozmowy i ma istotny wpływ na proces podejmowania decyzji
- Jak podczas rozmowy zyskać gwarancję, że Twoje negocjacje kończą się sukcesem

NAUCZYSZ SIĘ

- Świadomie budować pewność siebie podczas spotkań negocjacyjnych
- Budować relacje biznesowe i własny autorytet jako partnera w rozmowach
- Asertywności w stawianiu celów negocjacyjnych
- Dobierać narzędzia negocjacyjne najbardziej skuteczne przy Twoim typie osobowości
- Sprawnie diagnozować i radzić sobie z manipulacją i presją
- Prowadzić trudne rozmowy z trudnymi rozmówcami

DOŚWIADCZYSZ

- Czym grają i czym Cię potraktują zawodowcy i mniej wprawni negocjatorzy
- Rozbrajania stosowanych wobec Ciebie technik negocjacyjnych i manipulacji.
- „Wygrywania” mimo słabszej pozycji negocjacyjnej
- Jak ma się gender do budowania pozycji negocjacyjnej

... i zakończysz ją mając pełną jasność,
jak skutecznie negocjować
i wiedzieć, że robisz to dobrze.



DLA KOGO?

Szkolenie jest dedykowane wszystkim **kobietom pracującym w biznesie, instytucjach państwowych i organizacji pozarządowych na stanowiskach operacyjnych i zarządczych**. Najwięcej przydatnych narzędzi oraz wiedzy wyniosą osoby, które pracują z ludźmi i pragną być bardziej przekonujące i sprawcze w rozmowach z nimi.

PROGRAM

DZIEŃ I

Powitanie.

Przygotowanie do negocjacji – analiza merytoryczna i psychologiczna; definiowanie celów.

Asertywność.

Techniki negocjacyjne.

Manipulacja i presja – techniki redukcji stresu i sposoby reagowania.

DZIEŃ II

Skuteczne narzędzia negocjacyjne

Zamykanie rozmów negocjacyjnych.

Rozmowa naprawcza.

Narzędzia negocjacyjne a Twoja osobowość.

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. Każda uczestniczka weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miała możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

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

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