

Wywieranie wpływu i negocjacje - Warsztat

Podczas warsztatów nauczysz się:

- Jak przygotować się do negocjacji.
- Postrzegać negocjacje od początku do końca jako sytuację win-win dla wszystkich zaangażowanych stron
- Prezentować swój punkt widzenia tak, aby osiągnąć wspólny cel
- Brać pod uwagę inne punkty postrzegania przedmiotu negocjacji aby spojrzeć na niego z szerszej perspektywy
- Przekonywać Twojego partnera w negocjacjach do akceptacji wspólnych warunków

Podczas warsztatów doświadczysz:

- **Fazy przygotowań do negocjacji:**
 - o Faza przygotowania jako najważniejsza część negocjacji
 - o Sprawy, które musisz świadomie brać pod uwagę przygotowując się do negocjacji
 - o Zmiana perspektywy – zobaczyć więcej
 - o Emocje – przyjaciel czy wróg? Co robić żeby zachować spokój podczas negocjacji.
- **Co może podlegać negocjom – rodzaje konfliktów:**
 - o Case study – Spotkanie zespołu transplantacyjnego
 - o Rodzaje konfliktów w negocjacjach
 - o Możliwe zachowania w odniesieniu do rodzaju konfliktu
- **Słowa, których używamy – wywieranie wpływu na innych:**
 - o Bądź pozytywny i skoncentruj się na wspólnym celu
 - o Presupozycje i ich używanie w negocjacjach
- **Wzorce psychologiczne w negocjacjach:**
 - o Radzenie sobie z różnym rodzajem wywierania wpływu
 - o Wykorzystanie wzorców psychologicznych na swoją korzyść
 - o Pozostanie etycznym podczas negocjacji – budowanie długoterminowych relacji



Kontakt

Patryk Dynowski

Business Development Manager

T: +48 577 255 112

E: patryk.dynowski@testarmy.com

