

## Tytuł: NEGOCJACJE W BIZNESIE

Lp.	Główny obszar omawianych zagadnień	Szczegóły	Czas trwania – ilość godzin lekcyjnych; forma zajęć
<b>Dzień I – 8 h lekcyjnych</b>			
1	Negocjacje – co to jest i do czego służy?	Omówienie podstawowych definicji negocjacji; zapoznanie uczestników z nomenklaturą oraz podstawowymi zagadnieniami związanymi z negocjacjami w biznesie;	2 h – wykład, dyskusja moderowana, burza mózgów, case study
2	Podstawowe prawa psychologiczne oraz reguły wpływu społecznego	Omówienie podstawowych praw psychologicznych oraz reguł wpływu społecznego; wykorzystanie praw i reguł w praktyce; zwrócenie uwagi na obronę przed nimi; krótkie zadania dla uczestników;	2 h – wykład, dyskusja moderowana, zadanie aktywizujące
3	Postawy i style	Zapoznanie uczestników z postawami oraz odpowiadającymi im stylami negocjacji (kompromis, kooperacja, dostosowanie się, unikanie, rywalizacja); omówienie własnych preferencji oraz dominującego stylu każdego z uczestników;	2 h – wykład, dyskusja moderowana, case study
4	Proces negocjacji	Omówienie procesu negocjacji w biznesie; zwrócenie uwagi uczestników na poszczególne fazy, ich roli i punktów newralgicznych; warunki skutecznych negocjacji;	2 h – wykład, dyskusja moderowana,
<b>Dzień II – 8 h lekcyjnych</b>			
1	Przygotowanie – analiza sytuacji, wywiad biznesowy	Omówienie roli jaką ma przygotowanie do negocjacji w jej rezultacie; zapoznanie	2 h – wykład, dyskusja

## Tytuł: NEGOCJACJE W BIZNESIE

		uczestników z podstawami wywiadu biznesowego/gospodarczego; analiza sytuacji;	moderowana, ćwiczenie
2	Komunikacja i miejsce w negocjacjach	Omówienie elementów komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach; błędy w komunikacji; skupienie uwagi na element miejsca oraz przestrzeni w przygotowaniu negocjacji ich plusów oraz wad; podstawy savoir vivre;	2 h – wykład, dyskusja moderowana, burza mózgów, ćwiczenia
3	Strategie oraz modele	Omówienie głównych modeli negocjacji; zaprezentowanie i omówienie strategii używanych w procesie dojścia do porozumienia;	2 h – wykład, dyskusja moderowana, burza mózgów,
4	Taktyki i techniki	Omówienie taktyk i technik oraz ich sposobu używania podczas negocjacji biznesowych; symulacje;	2 h – wykład, dyskusja moderowana, symulacje