

## Trening kompetencji negocjacyjnych

Negocjacje to bardzo prosta sprawa dopóki ludzie jej nie skomplikują.

Bo niby przecież wszyscy wiedzą, że 80% błędów w negocjacjach popełnianych jest w ostatnich 20% czasu trwania negocjacji, jednak mało kto wyciąga z tego jakiegokolwiek sensowne dla siebie wnioski.

To trochę tak, jak z prowadzeniem samochodu po alkoholu. Deklaratywnie większość, i to znacząca, wie, czym to grozi, ale jednak tysiące zatrzymywanych przez policję praw jazdy, podczas długoweekendowych akcji, świadczy o tym, że wielu ludzi własnych deklaracji i świadomości konsekwencji idącej za tym, co robi, nie traktuje poważnie. Tak na zasadzie „mnie to nie dotyczy, bo jestem inny, lepszy, mądrzejszy, bardziej inteligentny, mam szczęście, wiem lepiej, tyle razy już to robiłem, jakoś sobie poradzę, itd.”

Edukujemy, więc uczestników w tym kontekście, dając im konkretne, gotowe do wykorzystania umiejętności. Oczywiście, nie w bezpiecznej jeździe po kieliszku, bo taka nie istnieje, tylko w negocjacjach.

Podczas treningu kompetencji negocjacyjnych, najczęściej, główny nacisk kładziemy na dwie fazy procesu:

1. Przygotowanie i planowanie: w tej części trening dotyczy treści, i jest trochę jak szkolenie pilota, któremu wpaja się, że nie może ruszyć samolotu zanim nie sprawdzi i nie odznaczy wszystkich punktów na swojej check-liście.

A konkretnie:

- Wyznaczanie celów do konkretnych negocjacji i ich części
- Sporządzanie formularza negocjacyjnego w oparciu o przygotowane cele
- Różnice pomiędzy interesami a stanowiskami
- Tworzenie zespołów
- Podział ról w zespole
- Zmienne negocjacyjne
- Zakładanie nieprzewidywalnego
- Znaczenie i efektywne wykorzystywanie przerwy w procesie negocjacji
- Zapisywanie ustaleń częściowych i końcowych

Jeden z uczestników stwierdził, iż został trwale wytresowany do korzystania z formularza negocjacyjnego. Jesteśmy przekonani, że z tą tresurą grubo przesadził.

2. Składanie propozycji, czyli rzecz o formie, w jakiej te wszystkie przygotowane wcześniej z takim pietyzmem, ważne sprawy, przedstawiać, aby druga strona chciała, nie tylko uznać je za ważne, ale i wyjść naszym oczekiwaniom naprzeciw. I spieszymy zapewnić, że bynajmniej nie mamy na myśli negocjacji win-win.

Bona Fide

Ul. Szekspira 3/20; 01-916 Warszawa;

Tel. 0 22 467 19 33; 694 421 215; [biuro@bona-fide.com.pl](mailto:biuro@bona-fide.com.pl)

[www.bonafide.com.pl](http://www.bonafide.com.pl)

Konkrety:

- Umiejętne przedstawianie przygotowanych propozycji
- Pytania, jako droga do porozumienia
- Dawanie ustępstw
- Przepakowywanie propozycji
- Komunikat otwarty, jako narzędzie budowania pożądaných reakcji
- Identyfikowanie rzeczywistych potrzeb drugiej strony
- Gesty, jako źródło główne informacji o stanie emocjonalnym rozmówcy
- Rola i efektywne wykorzystanie przestrzeni w procesie komunikacji
- Efektywne słuchanie i wykorzystywanie pauzy podczas negocjacji
- Praca nad spójnością werbalną i niewerbalną

A w tabelarycznym skrócie wygląda to tak:

	Zakres	Kluczowe umiejętności
Negocjacje, jako specyficzny proces komunikacji	fazy negocjacji, ich przebieg i znaczenie	kryterium czasu i zapobieganie najczęstszymi błędami popełnianymi podczas ostatnich 20% czasu trwania negocjacji
Planowanie	dokładne omówienie i przećwiczenie fazy przygotowywania	budowanie efektywnych zespołów negocjacyjnych, podział i delegowanie zadań, arkusz negocjacyjny
Kontrola dynamiki procesu negocjacji	założenia lingwistyczne i behawioralne pozwalające kontrolować kierunek i przebieg rozmów	Kreowanie pożądanego wizerunku, budowanie relacji, obrona przed manipulacjami, elementy perswazji
Przygotowywanie i składanie propozycji	składanie propozycji i radzenie sobie z wywieraniem presji przez drugą stronę	zawężanie lub poszerzanie zakresu negocjacji, przygotowywanie ustępstw, zarządzanie emocjami, przepakowywanie propozycji
Finalizowanie	przygotowywanie porozumienia	protokół ustaleń, sygnały satysfakcji oraz sytuacji brzegowych dla drugiej strony, taktyki nacisku i współpracy, budowanie relacji, wdrażanie porozumienia

Bona Fide

Ul. Szekspira 3/20; 01-916 Warszawa;

Tel. 0 22 467 19 33; 694 421 215; [biuro@bona-fide.com.pl](mailto:biuro@bona-fide.com.pl)

[www.bonafide.com.pl](http://www.bonafide.com.pl)



## SZKOLENIA | TRENINGI KOMPETENCJI NEGOCJACYJNYCH | KOMUNIKACYJNYCH

To tylko ramowe założenia programowe do przeprowadzenia treningu. Jest on zawsze poprzedzony badaniem potrzeb szkoleniowych zarówno zamawiającego jak i uczestników, z którymi pracujemy. Czyli przygotowywanym indywidualnie.

Trening jak sama nazwa wskazuje opiera się na ćwiczeniach. Od pierwszego momentu uczestnicy, poprzez zaaranżowane sytuacje negocjacyjne, mają okazję dowiedzieć się, co i jak robili do tej pory i nad czy przede wszystkim powinni jeszcze pracować, co konkretnie poprawić, jakie są ich słabe strony i w jaki sposób się ich najszybciej pozbyć.

Na tym fundamencie, w oparciu o to, co stało się przed chwilą i co zostało sfilmowane oraz omówione, dodajemy niezbędną wiedzę teoretyczną, aby połączyć w najtrwalszy sposób wiedzę z umiejętnością jej wykorzystanie w konkretnych sytuacjach biznesowych.

Optymalnie, w zależności od zdefiniowanych potrzeb i aktualnego poziomu umiejętności uczestników oraz ich liczby, trening trwa od 3 do 5 dni.

Cena oczywiście umowna i do negocjacji.

Zapraszamy

Bona Fide

Ul. Szekspira 3/20; 01-916 Warszawa;

Tel. 0 22 467 19 33; 694 421 215; [biuro@bona-fide.com.pl](mailto:biuro@bona-fide.com.pl)

[www.bonafide.com.pl](http://www.bonafide.com.pl)