

[strona główna](#)
[o nas](#)
[katalog szkoleń](#)
[szkolenia otwarte](#)
[outdoor](#)
[exbis MBA](#)
[efs](#)
[nasi klienci](#)
[rekommendacje](#)
[vademecum menedżera](#)
[prezentacja](#)
[galeria](#)
[praktyki](#)
[wydarzenia](#)
[kontakt](#)
[zagadka](#)
[newsletter](#)

[Zrób sobie test...](#)
[Rozwiąż zadanie...](#)


## Sztuka negocjacji. Najlepsze taktyki

Po szkoleniu będą Państwo mogli stwierdzić:

„Panujemy nad sytuacją. Mierzmy wysoko, odważnie wyznaczamy cele negocjacyjne i planujemy naszą strategię. Wykorzystujemy wszystkie atuty, zawsze wybieramy właściwy moment, jesteśmy mistrzami przetargu, a gdy ustępujemy niczego nie oddajemy za darmo. Trudno nas zaskoczyć, potrafimy obronić się przed zwnodniczym atakiem. Opanowaliśmy skuteczne techniki negocjacyjne i precyzyjnie dobieramy styl negocjacji do okoliczności. Wygrywamy.”

**Uwaga:** to właśnie nam powierzono przygotowanie negocjacyjne przedstawicieli Departamentu Integracji Europejskiej Ministerstwa Gospodarki odpowiedzialnych za umowy zjednoczeniowe z UE.

### Intensywny dwudniowy warsztat (16 godzin):

- Zawiera wszystkie elementy klasycznego kursu negocjacji
- Jednak jest oryginalny: wykorzystuje nie tylko najnowsze odkrycia psychologii negocjacji lecz również pragmatyczne zasady analizy danych i podejmowania decyzji ułatwiające konstruowanie optymalnych strategii w każdego typu sytuacji negocjacyjnej.
- Jego specyficzną cechą jest koncentracja na przygotowaniu uczestników zarówno do wykorzystania strategii szachowej - dobrze zaplanowanej sekwencji zachowań negocjacyjnych, jak i radzenia sobie podczas niespodziewanego rozwoju wypadków.

### Dla kogo:

Specjalistów zainteresowanych poprawą swoich wyników negocjacyjnych  
Handlowców doskonalących warsztat sprzedażowy  
Menedżerów poszukujących nowych sposobów oddziaływania na ludzi  
Członków zespołów wypracowujących wspólne decyzje  
Każdego, kogo działania zależą od jakości kontraktów zawartych z innymi.

### Korzyści:

- jak zaplanować cele, warianty i strategię negocjacji?
- jak rozpoznać styl negocjowania drugiej strony i jak wybrać swój własny?
- jak dobrać taktyki negocjacyjne?
- jak kształtować klimat negocjacji i budować zaufanie?
- jak rozpoczynać negocjacje, sondować stanowiska, prezentować własne propozycje i dobrać argumenty?
- jak wykorzystać zmienne negocjacyjne w strategii „szachowej”?
- kiedy i jak ustępować, aby nie doprowadzić do demontażu swojego stanowiska?
- jak się „targować” z trudnym graczem?
- jak osiągać porozumienie?
- jak nie dać się zwieść sprytnemu partnerowi, nie ulec nieuczciwym chwytom i zachować dobrą kondycję psychiczną?

**Kluczowe zagadnienia warsztatów:** przygotowanie do negocjacji, style negocjacyjne, komunikacja werbalna i pozawerbalna w negocjacjach, stanowiska i interesy negocjacyjne, harwardzki model negocjacyjny, warunek optymalności Pareto, BATNA - określanie min/max w negocjacjach, elementy procesu negocjacyjnego, strategia szachowa, popularne techniki negocjacyjne, reguły wpływu społecznego, elementy teorii gier w negocjacjach (John Nash), czynniki zewnętrzne w negocjacjach, negocjacje z trudnym partnerem, obrona przed nieuczciwymi chwytami w negocjacjach, asertywność i odporność na stres.

## Program

### 1. Zanim zacniemy negocjować, czyli ... psychologia po naszej stronie!

- "Instynkt negocjatora": jak pracuje umysł Twój i Twojego partnera podczas negocjacji i jak to wykorzystać?
- Autoprezentacja: zasady budowania wiarygodności.

### 2. Komunikacja negocjacyjna – strategiczne użycie języka

- Sztuka argumentacji. Przekonywanie:
  - argumentacja „prawdopodobna”
  - argumentacja racjonalna
  - argumentacja etyczna

## szkolenia otwarte

Sztuka negocjacji. Najlepsze taktyki.  
Termin: 10-11.06.2010

Profesjonalne prezentacje.  
Termin: 12-13.05.2010

Trening menedżerski. Skutecznie kieruj i motywuj. Termin: 26-27.05.2010

Zarządzanie czasem. Najlepsze zasady.  
Termin: 14.05.2010

## wydarzenia

Innowacyjny projekt „Pierwszy krok” dla BZ WBK ...

Nowy outdoor „Świątynia Łakszmany” ...

Ruszył projekt EFS „Rozwój Kadr dźwignią Katowickiego Węgla” ...

Exbis laureatem konkursu Advisio Consulting Methodologies na najbardziej przyszłościowe firmy doradczo-szkoleniowe...

„Mystery of King Pacal” w Hewlett-Packard ...

Warsztaty negocjacyjne dla Kancelarii Prezesa Rady Ministrów...

Exbis wygrywa przetarg na szkolenia dla PKO PB. Cztery tematy szkoleniowe...

Współpraca z samorządowcami. Nowe szkolenia dla Urzędu Miasta Gliwice...

Szkolenia dla Vattenfall. Poszerzamy współpracę z branżą energetyczną...

Roca i Program „Kopernik” ...

Exbis w nowym projekcie „Audyt Potrzeb Marketingowych”...

- kierunki argumentacji: „pro” lub „kontra”
- język korzyści
- modele perswazyjne w negocjacjach
- obrazowość (wizualizacja)
- kluczowe słowa w argumentacji
- Komunikacja pozawerbalna – jak wykorzystać potęgę gestów i rozszyfrować sygnały partnera? Obrona przed presją pozawerbalną.

### 3. Reguly nowoczesnych negocjacji

- Zasady harwardzkiego modelu negocjacyjnego:
  - oddziel ludzi od problemu
  - koncentruj się na interesach a nie na stanowiskach
  - staraj się wypracować rozwiązania korzystne dla obu stron
  - korzystaj z obiektywnych kryteriów
- Wykraczanie poza kompromis: zasady osiągania wyniku „obopólnej wygranej”.

### 4. Struktura procesu negocjacyjnego – analiza etapów

- Przygotowanie
- Dyskusja wstępna
- Proponowanie
- Faza przetargu
- Porozumienie
- Zamknięcie negocjacji.

### 5. Planowanie negocjacji

- Aspiracje negocjacyjne i wyznaczanie celów (BATNA)
- Zasada "mierz wysoko" i jej psychologiczne uzasadnienie
- Analiza pozycji negocjacyjnych. Tabela strategii negocjacyjnej:
  - potrzeby (ja/on)
  - prawa (ja/on)
  - oczekiwania (ja/on)
  - dopuszczalna strata (ja/on)
  - najważniejsze do zyskania (ja/on).

### 6. Świadome manipulowanie zmiennymi i ustępstwami w negocjacjach.

- „Strategia szachowa”: umiejętność zaprojektowania i przeprowadzenia kolejnych sekwencji procesu negocjacyjnego
- Przelamywanie impasu i barier negocjacyjnych.

### 7. Taktyki negocjacyjne:

- Rodzaje taktyk, ich rozpoznawanie, zastosowanie i przeciwdziałanie
- Komunikacja obronna i komunikacja wspomagająca jako techniki oddziaływania na partnera.

### 8. Zdobywanie przewagi. Zachowania mistrzów negocjacji

- Co wyróżnia wybitnych negocjatorów od przeciętnych? – reguly Rackhama i Carlisle'a
- "Psychologiczny profil partnera" - jak dobrać chwytty negocjacyjne do osobowości drugiej strony?

### 9. Praktyczne konsekwencje teorii gier w negocjacjach

- „Nobel w negocjacjach” - logika negocjowania wg Johna Nasha („Piękny umysł”)
- Podejmowanie racjonalnych decyzji, gdy wynik zależy od działań drugiej strony - strategie optymalne i minimaksowe.

### 10. Pokonywanie barier psychologicznych podczas trudnych negocjacji

- Praktyczne wskazówki obrony przed nieuczciwymi chwytami negocjacyjnymi
- Przywracanie równowagi interpersonalnej - wykorzystanie analizy transakcyjnej
- Odporność psychiczna – jak ją uzyskać w trakcie negocjacji?

#### Metody szkolenia:

- mikrowykłady
- dyskusje moderowane
- studia przypadków
- gry i symulacje realnych sytuacji
- filmy instruktażowe
- testy psychometryczne

#### Prowadzenie:

**Marek Szopa:** profesor nauk fizycznych, od kilkunastu lat zainteresowany "ściśłym" podejściem do rozwoju organizacji i zarządzania. Specjalista w zakresie treningu umiejętności twórczego myślenia, lateralnych technik rozwiązywania problemów oraz podejmowania decyzji w oparciu o niestandardowe analizy danych. W Exbisie odpowiedzialny za dział szkoleń negocjacyjnych (przygotowywał polskich negocjatorów do rozmów zjednoczeniowych z UE). Podczas treningów wykracza poza tradycyjne schematy prowadzenia negocjacji wykorzystując m.in. koncepcje Johna Nasha. Współautor podręcznika negocjacji. Wykładowca na studiach podyplomowych z zakresy mediacji i negocjowania. Szef Rady Programowej studiów ekono-fizycznych na Uniwersytecie Śląskim. Doradca negocjacyjny m.in. w procesach konsolidacyjnych dużych polskich przedsiębiorstw. Autor oryginalnych gier symulacyjnych realizowanych w wielu instytucjach gospodarczych. Pracował na uniwersytetach w Kolonii i Leuven. Trener w KK International (Niemcy). Wykładowca na międzynarodowych konferencjach poświęconych nowym ideom w zarządzaniu (m.in. MUWIT 2005 w Berlinie). Współzałożyciel i partner zarządzający Exbis

**Cena: 1200zł**

Cena zawiera:

materiały szkoleniowe  
certyfikat ukończenia szkolenia zgodny z ustawą MEN  
przerwy na kawę  
obiad  
pomoc i doradztwo po szkoleniu

**Inne informacje:**

- Agenda:
  - I dzień: 9.00 – 18.00
  - II dzień: 9.00 – 14.00
- Kontakt: [kursy@exbis.pl](mailto:kursy@exbis.pl)
- Jeśli oczekujesz wsparcia przy rezerwacji noclegu i/lub masz szczególne życzenia w zakresie posiłków poinformuj nas o tym w rubryce Komentarz umieszczonej w internetowym formularzu zgłoszeniowym.

**Formularz zgłoszeniowy »**

---

Copyright © 2007 Exbis  
Projekt graficzny: Anna Loza-Dzidowska, Wykonanie strony: Paweł Szopa i Marcin Ambrochowicz