

NEGOCJACJE I TECHNIKI MANIPULACJI

Cel szkolenia

zaprezentowanie uczestnikom różnych strategii negocjacyjnych i przygotowanie ich do samodzielnego prowadzenia negocjacji o różnym stopniu złożoności. Nauczenie ich sposobów radzenia sobie w trudnych sytuacjach i doprowadzania negocjacji do rozwiązań satysfakcjonujących obie strony uczestniczące w procesie. Przedstawienie sposobów rozpoznawania i radzenia sobie z zachowaniami manipulacyjnymi.

Program szkolenia

- Psychologia negocjacji (rola emocji)
- Przełamywanie barier
 - nawiązanie kontaktu
 - ton i tempo wypowiedzi
 - aktywne słuchanie
 - język ciała
- Etapy negocjacji
- 8 głównych taktyk negocjacyjnych – zastosowanie,
- Negocjacje
 - budowanie porozumienia (rozpoznanie potrzeb)
 - rozpoznanie taktyki
 - ustępstwa
 - zakończenie negocjacji
- Trudne sytuacje w negocjacjach
- Presja psychologiczna w negocjacjach
- Dodatkowe wskazówki praktyczne
- Podstawowe taktyki manipulacyjne i sposoby radzenia sobie z nimi, min.:
 - Argument „albo-albo”
 - Czarnowidztwo
 - Taktyka autorytetu
 - Zatrute źródło
 - Taktyka oczywistości
 - Taktyka gwarancji
 - Nieosiągalny ideał
 - Temat zastępczy

Metody pracy

- scenki symulacyjne,
- burza mózgów,
- ćwiczenia praktyczne,
- studium przypadku,
- dyskusja panelowa,
- analiza przypadków.

Grupa docelowa

grupa do 15 osób

Czas trwania

I wariant: 2 dni szkolenia – 16 godz. dydaktycznych

II wariant: 3 dni szkolenia – 18 godzin dydaktycznych

Proponowane miejsce szkolenia

I wariant: szkolenie u zamawiającego

II wariant: szkolenie wyjazdowe

Cena

I wariant: 9 300 zł *

II wariant: 17 900 zł *

PHIN Consulting Sp. z o.o.
90-138 Łódź, ul. Narutowicza 77
tel. 042 672 14 22, fax 042 672 14 21
NIP 725-19-30-680, REGON 100246778
KRS 0000249739

* ceny mogą ulec zmianie