

## MODUŁ NEGOCJACJE BIZNESOWE

Podczas szkolenia każdy uczestnik będzie miał możliwość rozpoznania własnego stylu negocjowania oraz uzyskać świadomość zasobów i trudności determinujących jego zachowania negocjacyjne.

Ćwiczenia przeprowadzane podczas szkolenia pozwolą rozwinąć umiejętności prezentowania stanowiska i definiowania motywów, a także formułowania celów stron, sztuki zadawania pytań oraz wychodzenia z impasu

Przykładowy harmonogram zajęć

### Dzień pierwszy

9.00 – zajęcia w grupie

- główne elementy w negocjacjach
- fazy procesu negocjacyjnego

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- pięć podstawowych strategii negocjacji
- analiza własnego stylu negocjacji
- prognozowanie zachowań drugiej strony
- podważenie siły drugiej strony

13.00– 14.00 – przerwa obiadowa

14.00 – zajęcia w grupie

- różnica między strategią a taktyką negocjacyjną projekty zmian
- osobowość partnera negocjacyjnego
- typy osobowości
- analiza własnego typu osobowości

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15– zajęcia w grupie

- rozpoznanie typu osobowości partnera negocjacyjnego
- dobieranie **taktyki** negocjacyjnej w zależności od typu osobowości partnera negocjacyjnego

18.00 – zakończenie zajęć

### Dzień drugi

9.00 – zajęcia w grupie

- bariery w negocjacjach
- techniki pokonywania impasu
- radzenie sobie z emocjami i utrzymywanie dobrych relacji

11.00 – 11.15 – przerwa kawowa

11.15 – zajęcia w grupie

- omówienie kolejnych etapów negocjacji
- procedura przygotowania do negocjacji (uświadomienie sobie swoich atutów, zebranie potrzebnych informacji o partnerze negocjacyjnym - jego potrzebach i ograniczeniach, stworzenie planu rozmowy)

13.00– 14.00 – przerwa obiadowa

14.00 – zajęcia w grupie

- wygenerowanie obszarów negocjacji
- analiza przypadków
- opracowanie celów dla różnych obszarów negocjacji
- ustalenie strategii negocjacji
- BATNA negocjatora

16.00 – 16.15 – przerwa kawowa

16.15 – zajęcia w grupie

- finał negocjacji
- tworzenie umowy
- egzekwowanie postawionych żądań
- aspekt długofalowej współpracy

18.00 – zakończenie zajęć

#### Zastrzeżenie

*Wszelkie elementy niniejszej oferty oraz dokumentów do niej dołączonych stanowiące utwór w rozumieniu Ustawy o prawie autorskim i prawach pokrewnych, bądź wzór przemysłowy, wzór użytkowy lub znak towarowy w rozumieniu Ustawy Prawo własności przemysłowej stanowią dobro MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki chronione prawem.*

*Jakiegolwiek ich wykorzystanie bez wyraźnej, pisemnej zgody MAKAO - Fundacji Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki będzie stanowiło podstawę do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.*

*Informacje zawarte w niniejszej ofercie oraz w dokumentach do niej załączonych mogą stanowić tajemnicę przedsiębiorstwa w rozumieniu Ustawy o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji i będzie uprawniać MAKAO - Fundację Promocji Zdrowia i Rozwoju Turystyki do dochodzenia roszczeń, w tym roszczeń odszkodowawczych, na drodze prawnej.*

A ul. Sterlinga 16/18 lok. C 212, 90-217 Łódź  
T + 42 299.57.08, 0-42 299.57.04  
F + 42 299.57.04  
E [biuro@makao.com.pl](mailto:biuro@makao.com.pl)

Nr KRS 0000324513  
NIP 688 12 89 161  
REGON 180405527  
Nr KONTA Nordea Bank Polska S.A.  
44 1440 1231 0000 0000 0967 3911