

ZACZNIJ NEGOCJOWAĆ

– PROGRAM KURSU ONLINE

1. Filtr celu w procesie negocjacji – to ważny początek budowania wizji celu, do którego dążą obie strony.

- Ustalanie celów, kryteriów i warunków na wstępie negocjacji pozwalające na ich szybkie i sprawne przeprowadzenie.
- Przeformułowanie tych celów, które są niemożliwe lub trudne do spełnienia na takie, które są możliwe do spełnienia.
- Sztuka poszukiwania trzeciego wyjścia.
- Umiejętności zbierania informacji, jak i co robić dalej.
- Znajomość motywów, którymi kieruje się nasz partner w negocjacjach.

2. Odkrywanie strategii motywowania i podejmowania decyzji w negocjacjach.

- Jak działa nasz partner, co jest dla niego ważne.
- Jak mówić do partnera w negocjacjach, by zyskać zwolennika i jak wejść w świat drugiej osoby.
- Dopasowanie się do partnera w sposobie jego działania, powodujące budowanie płaszczyzny zaufania i korzystne rezultaty.

Prowadząca – Dorota Bielińska.