

Program szkolenia

Techniki negocjacji - jak skutecznie negocjować w biznesie?

<https://bloomwise.pl/consulting/training/techniki-negocjacji-jak-skutecznie-negocjowac-w-biznesie>

Poniższy zakres stanowi bazę, którą możemy dopasować do specyfiki Twojej marki, zespołu i modelu pracy z klientem.

Moduł 1. Manipulacja w negocjacjach

- 1.1 Interaktywne studia przypadków: Analiza scenariuszy manipulacji i strategii obrony.
- 1.2 Rozpoznawanie manipulacji: Jak identyfikować i przeciwdziałać manipulacji.
- 1.3 Techniki radzenia sobie z manipulacją: Praktyczne ćwiczenia i symulacje.

Moduł 2. Asertywność w negocjacjach

- 2.1 Warsztaty praktyczne: Ćwiczenia na rozwijanie postaw asertywnych przez role-play i symulacje.
- 2.2 Prawa asertywności: Poznanie i zastosowanie w praktyce.
- 2.3 Metody wspierające komunikację asertywną: Narzędzia do skutecznej komunikacji.

Moduł 3. Dywersja

- 3.1 Gry symulacyjne: Zastosowanie dywersji w praktycznych scenariuszach negocjacyjnych.
- 3.2 Radzenie sobie z dywersją: Techniki i strategie obronne.

Moduł 4. Wojna psychologiczna

- 4.1 Sesje mindfulness i zarządzanie stresem: Budowanie odporności psychicznej wobec agresywnych technik negocjacyjnych.
- 4.2 Techniki obronne: Jak bronić się i odpowiednio reagować na wojnę psychologiczną.

Moduł 5. Ćwiczenia podsumowujące

5.1 Podsumowanie warsztatu: Przegląd i dyskusja na temat kluczowych zagadnień.

5.2 Ćwiczenia praktyczne: Zastosowanie poznanych technik w realnych przypadkach.

5.3 Planowanie indywidualnego rozwoju: Opracowanie planów wdrożenia nowej wiedzy i umiejętności w miejscu pracy.