



**Program szkolenia**

**„Negocjator i jego warsztat negocjacyjny”**

<b>Godzina</b>	<b>Temat zajęć</b>
9.00 – 09.15	Powitanie uczestników i wprowadzenie
9.15 – 10.30	1. Negocjacje – najlepszy biznes świata: a. mapa potrzeb Uczestnika b. mowa ciała i przestrzeni, savoir-vivre – jakie mają znaczenie w negocjacjach? c. kontraktowanie jako kluczowy element procesu negocjacji d. rodzaje negocjacji e. różne style gry w negocjacjach: zastraszcacz, pochlebca, uwodziciel, narzekacz 2. Profil negocjatora na proces negocjacji: a. Style Myślenia FRIS a prowadzenie negocjacji
<b>10.30 – 10.45</b>	<b>Przerwa</b>
10.45 – 12.15	1. Style Myślenia negocjatora po jednej i drugiej stronie stołu negocjacyjnego: a. ćwiczenia w nawiązywaniu kontaktu i dobraniu właściwego kodu do rozmówcy 2. Budowanie pewności siebie i umiejętności negocjacyjnych: a. adwokat diabła b. szukanie okazji c. inne, wybrane techniki negocjacyjne
<b>12.15 – 12.30</b>	<b>Przerwa</b>
12.30 – 14.15	1. Gra negocjacyjna.
<b>14.15 – 14.30</b>	<b>Przerwa</b>
14.30 – 15.45	1. Gry psychologiczne i gry władzy w negocjacjach: a. co jest Twoim słabym punktem w negocjacjach? b. W jakie role wchodzisz w grach psychologicznych i jak możesz sobie z tym poradzić?
<b>15.45</b>	<b>Zakończenie szkolenia</b>