

# NEGOCJACJE

## – JAK UZYSKAĆ (WIŁCEJ) CZEGO POTRZEBUJESZ

### Opis kursu

Jednym z najczystszych skojarzeń menedżerów, którzy mają udział w negocjacjach, jest walka. W konsekwencji myśliciele o negocjacjach, negocjatorzy już zaczynają wkładać broje do walki z ich odpowiednikami. Sądząc, że celem jest odebranie drugiej stronie zasobów, których nie chcą udostępnić, oraz powstrzymanie innych (adwersarzy) od korzystania z zasobów, których sami nie chcą udostępnić. Chociaż istnieją negocjacje, które pasują do tego opisu, wiłkszo naszych negocjacji to nie pola bitwy - chyba że spodziewaj się bitwy, sam ją stworzysz.

Negocjacje dotyczą wywierania wpływów. Faktem jest, że w naszym codziennym życiu rzadko mamy okazję sprawować pełną i skuteczną kontrolę przebiegiem negocjacji. Kiedy negocjujemy, nie możemy nakazać rozwiązania. Negocjowanie jest procesem współzależnym, nie możemy zmusić drugiej strony do wyrażenia zgody. Zamiast tego możemy stworzyć propozycje, które zaangażują partnera w Twoje rozwiązanie.

Celem tego kursu jest dostarczenie zestawu narzędzi i teoretyczne zrozumienie strategii i taktyk, które mogą poprawić jako Twoich negocjacji i zdolności do zdobycia (wiłcej) tego, co Ty chcesz. Kurs to czy praktyczne negocjacje z empirycznie opracowanymi ramami, które mogą poprawić jako negocjacji - niezależnie od tego, czy negocjujesz z kolegami, szefem, podwładnymi, przyjaciółmi, członkami rodziny, a nawet z nieznanymi.

Uczestnicząc w kursie rozwiniesz biegłość w negocjowaniu i będziesz wiedział, kiedy przygotować się do walki a kiedy zaangażować się we wspólne rozwiązywanie problemów.

W trakcie kursu wykorzystamy wykłady, jak i praktyczne ćwiczenia negocjacyjne, aby pomóc Ci zdobyć mistrzostwo w różnych sytuacjach negocjacyjnych i opracować strategiczne ramy dla uzyskania (wiłcej) tego, czego chcesz w swoich negocjacjach.

Najważniejsze tematy to:

Dokonywanie wyboru przedmiotu do negocjacji • Infrastruktura negocjacji • Tworzenie wartości a zdobywanie wartości • Kroki do skutecznego przygotowania do negocjacji • Jak i kiedy odejść od stołu negocjacyjnego • Moc - jak uzyskać wiłcej, gdy ją masz oraz kiedy jej nie masz • Gdy przy stole siedzi wiłcej nił jedna osoba: zespoły i koalicje w negocjacjach

### Moduł 1: Negocjować czy Nie negocjować oraz Kto i co zyskuje podczas negocjacji

- Infrastruktura negocjacji – co musisz wiedzieć, aby skutecznie negocjować

### Moduł 2: Tworzenie i pozyskiwanie wartości

- Od tworzenia wartości do roszczenia wartości
- Czy Pan czy Pani zacznie? Kto mówi pierwszy
- Kto jest naprawdę przegrany?

### Moduł 3: Posiadanie (i nieposiadanie) mocy

- Wykorzystanie „ciemniejszych” strategii
- Wyzwania wiłcej nił dwóch negocjujących