

Program

Profesjonalne negocjacje

1. dzień, 16.04.2018, 10:00 – 17:00

Przerwy kawowe: 15:30 -15:45

Lunch: 12:30 – 13:30

Istota negocjacji

- pojęcie negocjacji
- elementy składowe
- statyczne i dynamiczne aspekty negocjacji
- typy negocjacji
- metafory negocjacyjne

Instrumentalizacja negocjacji

- pozanegocjacyjne cele negocjacji
- negocjacje jako metoda manipulacji
- diagnoza sytuacji negocjacyjnej oraz typu negocjacji

Etapy negocjacji

- przygotowanie negocjacji
- debiut negocjacyjny
- rozpoznanie negocjacyjne
- otwarcie negocjacji
- prowadzenie negocjacji
- budowanie przełomu w negocjacjach
- zamknięcie negocjacji
- kontrola wyniku negocjacyjnego
- podtrzymanie kontaktu

Negocjator

- model idealnego negocjatora
- analiza własnego profilu negocjacyjnego
- analiza profilu negocjacyjnego adwersarza

2. dzień, 17.04.2018, 9:00 – 16:00

Przerwy kawowe: 10:30 – 10:45, 14:45 -15:00

Lunch: 12:30 – 13:15

Strategia, taktyka i technika w negocjacjach

- pojęcie strategii negocjacyjnych
- klasyfikacje strategii
- zmiana strategii w trakcie negocjacji
- pojęcie taktyk negocjacyjnych
- taktyki i kontrtaktyki negocjacyjne (katalogi oraz wybrane przykłady, m.in. grupa delficka, taktyka salami, zabójcze pytanie, fałszywa alternatywa, tarcza autorytetu, taktyka idioty, tit for tat, gra w tchórza)

Strategia, taktyka i technika w negocjacjach

- pojęcie technik negocjacyjnych
- choreografia i scenografia w negocjacjach
- język ciała
- komunikacja werbalna w negocjacjach

Planowanie negocjacji

- budowa i wykorzystanie indywidualnego kwestionariusza przygotowawczego negocjatora, m. in. sekwencjonowanie negocjacji
- wzorce koncesji, BATNA, AFE, PEP

Trener

dr Andrzej Dybczyński

Urodzony w 1973 roku, ukończył kulturoznawstwo, politologię, oraz studia podyplomowe w zakresie prawa i gospodarki Unii Europejskiej. Od roku 2002 pracownik naukowy Uniwersytetu Wrocławskiego. Autor publikacji i grantów badawczych z tego zakresu. Od roku 2001 związany zawodowo z sektorem gospodarczym. Współpracuje z przedsiębiorstwami, organizacjami pozarządowymi oraz ośrodkami szkoleniowymi w zakresie opracowywania strategii negocjacyjnych, prowadzenia negocjacji oraz przygotowywania i prowadzenia szkoleń negocjacyjnych.