



Jedna z wielu modyfikacji szkolenia z podstaw negocjacji

Techniki negocjacji - skuteczne negocjacje w biznesie

Miejsce:	Wisła
Uczestnicy:	pracownicy Departamentu Kredytów Zwiększonego Ryzyka Centrali Banku i Oddziałów Regionalnych
Czas:	24 godziny akademickie w ustalonym rozkładzie uwzględniającym przyjazd i wyjazd uczestników (ze stosownymi przerwami)

Ramowy Program:

- 1. Style negocjacyjne – wady, zalety, dobór do sytuacji i własnej osoby uczestnika**
- 2. Negocjacje jako gra emocji – jak sobie radzić, by wygrać (i co to znaczy wygrywać)**
- 3. Strategie negocjacyjne – BATNA, Złoty Most, NAPO 1 i 2**
- 4. Czym są techniki prowadzenia negocjacji**
- 5. Organizacja faz i przebiegu negocjacji**
- 6. Roger Dowson – mistrz technik negocjacyjnych**
- 7. Elementy manipulacji i socjotechniki w negocjacjach**
- 8. Radzenie sobie z presją i manipulacją**

Zajęcia będą prowadzone w formie gier, ćwiczeń i warsztatów wspieranych miniwykładami

Uczestnicy otrzymają spis literatury