



SZTUKA NEGOCJACJI W PRACY DYREKTORA

Pozycja wyjściowa w negocjacjach

co najczęściej wpływa negatywnie na **naszą** pozycję w negocjacjach?

brak wizji celu i scenariusza negocjacji

uzależnienie od wyniku negocjacji –
przegrywa ten komu bardziej „zależy”



Zasady w negocjowaniu - wprowadzenie

Warunki skutecznych negocjacji

przygotowanie

wizja celu i precyzyjna definicja obszaru ustępstw

inteligencja emocjonalna – elastyczność i aktywność

EI – ATUTY I ZAGROŻENIA

SKUTECZNY NEGOCJATOR:

ASERTYWNY, PROWADZĄCY, RACJONALNY, ZNA
TEMAT, ROZWIĄZUJE PROBLEMY, CIERPLIWY,
SŁUCHAJĄCY, Z INTUICJĄ

Zasady w negocjowaniu - wprowadzenie

etyka w negocjacjach przez pryzmat reputacji, celów i efektywności negocjacji

„STARE” A „NOWE” PODEJŚCIE DO NEGOCJACJI

Zasady w negocjowaniu - wprowadzenie

Wizja celu i precyzyjna definicja obszaru ustępstw

obszar, a cel negocjacji

obszar współpracy - projektowanie i definiowanie obszaru ustępstw

punkty krytyczne umowy/współpracy

„Doskonałość osiąga się nie wtedy, kiedy nie
można już nic dodać, ale wtedy kiedy nie
można nic ująć”

Antoine de Saint Exupery

Przygotowanie do negocjacji – projektowanie umowy

BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement

- najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia

Przegrywa ten komu bardziej „zależy”

Kontrolowanie przebiegu rozmowy

etapy komunikacji w negocjacjach

Kontakt – pierwsze wrażenie

Budowanie relacji

Otwarcie rozmów - definiowanie oczekiwań, nazywanie intencji
reakcja na pierwszą ofertę

Żądania i ustępstwa
emocje – oddzielaj osobę od problemu

Impas i jego przełamywanie

Finalizacja

Domykanie – budowanie relacji

Kontrolowanie przebiegu rozmowy

Wykorzystaj, zaplanuj przerwę

znaczenie i potencjał przerwy w negocjacjach

impas

zagrożenie realizacji planu negocjacji

poczucie manipulacji

utrata kontroli nad emocjami

konsultacje telefoniczne z osobą decyzyjną

Asertywność w konfrontacji z manipulacją

Techniki manipulacji

wzbudzanie poczucia winy

atak personalny

czy to wszystko na co Pana stać? – Henry Kissinger

metoda inspektora Columbo

niepełne pełnomocnictwo

zdechła ryba

optyk z Brooklynu



Asertywność w konfrontacji z manipulacją

Techniki manipulacji

niespójna akcja

dobry i zły policjant

wybuch wściekłości

„no tak, to moja wina”

skubanie

komplementowanie, zaprzysiężanie się

ocena twoich wartości

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

strategie negocjacji, styl negocjacji, a osobowość negocjatora



Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

macierz zachowań kontrahentów i strategie współpracy

EKSTRAWERTYK

ZORIENTOWANY NA RELACJE	TOWARZYSKI SANGWINIK BŁYSKOTLIWY NIEFRASOBLIWY	ENERGICZNY CHOLERYK ZDECYDOWANY ZORGANIZOWANY	ZORIENTOWANY NA ZADANIA
	SPOKOJNY FLEGMATYK NIE NASTAWIONY NA CEL	PERFEKCYJNY MELANCHOLIK NASTAWIONY NA CEL	

INTROWERTYK

POSTAWA AGRESYWNA - LĘKOWA

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

towarzyski sangwinik

dar przyciągania do siebie ludzi

gadatliwy, narrator, dusza towarzystwa

wesoły, spontaniczny

umacnia kontakt przez dotyk

wylewny, entuzjastyczny, ekspresywny

strategia współpracy

zostaw trochę czasu na nawiązanie relacji

wspieraj ich wizje i marzenia

nie bądź nastawiony jedynie na cel

przedstawiaj sprawę w sposób efektowny, zajmujący

w celu uzasadnienia nie przedstawiaj liczb i pojęć

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

perfekcyjny melancholik

głęboki, skłonny do rozmyślań

analityczny

poważny i zdeterminowany

filozofujący i poetyczny

wyczulony na piękno

wrażliwy na potrzeby innych

strategia współpracy

przedstaw konkrety i dotrzymuj słowa

uzasadniaj faktami i liczbami

nie bądź zbyt swobodny w zachowaniu

rozpoczętą sprawę zawsze doprowadzaj do końca

nie wahaj się

nie pochlebiaj

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

energiczny choleryk

dynamiczny i aktywny
musi korygować błędy
trudno go zniechęcić
nie ulega wzruszeniom
wzbudza zaufanie
silna wola i zdecydowanie

strategia współpracy

bądź konkretny i zwięzły
przedstawiaj fakty logicznie i sprawnie
dostarcz alternatyw i pozwól wybrać
nie decyduj za nich
nie bądź niezorganizowany
nie przeskakuj z tematu na temat

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

spokojny flegmatyk

powściągliwy

spokojny, chłodny i opanowany

cierpliwy, zrównoważony

cichy, a przy tym dowcipny

życzliwy i uprzejmy

głęboko skrywa emocje

strategia współpracy

zostaw trochę czasu na nawiązanie relacji

pytaj o opinie i ich obserwacje

nie spiesz się

bądź wesoły, rezolutny, towarzyski

nie formalizuj

w celu uzasadnienia nie przedstawiaj liczb i pojęć

nie traktuj ich z góry

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

oczekiwania stron w negocjacjach

Jaki jest najlepszy wynik negocjacji?


Najtrwalszy, elastyczny, przewidujący rozwój współpracy

INSTYTUT NAUKI LEKTIKON
AKREDYTOWANA NIEPUBLICZNA PLACÓWKA
DOSKONALENIA NAUCZYCIELI

SZKOLENIA NA MIARĘ TWOICH POTRZEB

*Rozwiń skrzydła,
przesuwaj granice*

 szkolenia
stacjonarne

 szkolenia
on-line

 szkolenia
otwarte

 szkolenia
wyjazdowe

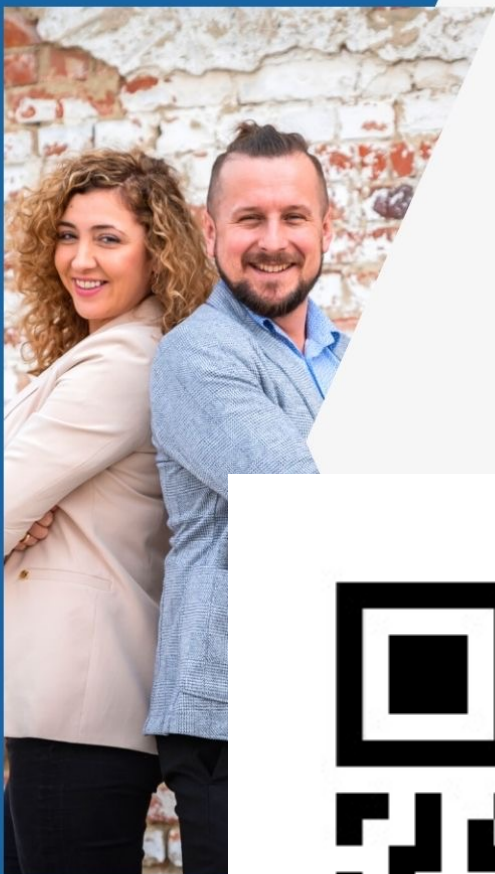
 studia
podyplomowe

 programy
wsparcia

 konferencje
naukowe

 webinary

 edukacyjne
aplikacje mobilne



INSTYTUT NAUKI LEKTIKON
AKREDYTOWANA NIEPUBLICZNA PLACÓWKA
DOSKONALENIA NAUCZYCIELI

Skontaktuj się z nami



Porozmawiajmy

660 721 999 lub 602 326 941

Wyślij e-mail

kontakt@lektikon.edu.pl

Odwiedź naszą stronę

www.lektikon.pl

