



Codul Cursului: 2810
Activități de instruire:
2 zile training

IIBA Endorsed Education
Provider™

PM Project
Registered
Education
Provider **Institute**

ABILITĂȚI DE BUSINESS

Negociere Aplicată

Descriere curs

Fie că solicitați resurse, negociați cu un furnizor sau abordați conflictele în echipă, abilitățile de negociere vă ajută.

Programul de training sondează aspecte complexe ale negocierii. Învățați cum trebuie planuită o negociere și deveniți familiari cu cele mai bune practici în domeniu. Vor fi dezvoltate strategii de demascare a „șiretlicurilor” și „jocurilor josnice”, de a negocia cu șeful spunând „nu” (refuz) și de tratare a negocierilor într-o echipă. Deprindeți strategii ce vă vor ajuta să treceți peste impasuri și puncte moarte.

Scop și obiective

Scop:

Dezvoltarea personalului cu scopul de a negocia mai eficient.

Obiective:

- Participanții vor avea o privire generală asupra procesului negocierii
- Participanții vor învăța:
 - să înțeleagă profilul partenerului într-o negociere
 - instrumente privind autoevaluarea și dezvoltarea lor în domeniul ascultării active și al interogării partenerilor de discuție.
 - cum se planifică o negociere
 - instrumente privind strategii și tactici de negociere
 - instrumente pentru tratarea clienților dificili (furioși) și gestionarea conflictului
 - ce importanță are climatul de comunicare într-o negociere
- Participanții vor gestiona un plan de acțiune privind propria schimbare prin formarea de abilități în:
 - asigurarea unei comunicări clare cu partenerii de negociere
 - ascultarea și interogarea în mod activ a partenerilor de negociere
 - planificarea și conducerea negocierii
 - utilizarea de strategii și tactici de negociere
 - negocierea cu clienții dificili (furioși)
 - cum se negociază în echipă



Structură și program

- 1. Abilități de comunicare în negociere**
 - Evaluarea aptitudinilor de comunicare
 - Călătorie în descoperirea de „sine” și a celorlalți
 - Puncte forte, puncte slabe și nevoi de comunicare
 - Comunicarea de la stil la stil în negociere
 - Comunicare interumană eficientă
- 2. Competențe legate de ascultarea și interogarea activă**
 - Evaluarea capacității de ascultare
 - Ascultând cu înțelegere
 - Practica ascultării active
 - Tehnica utilizării întrebărilor
- 3. Cum trebuie abordați partenerii non-tehnici**
 - Cum se comunică clar cu oamenii ce nu au cunoștințe tehnice
- 4. Ce reprezintă negocierea?**
 - Cum și când se negociază?
 - Negocieri improvizate, informale și formale
 - Diferențele culturale în negociere
 - Atitudini față de negociere
 - Atmosfera negocierii
- 5. Planificarea unei negocieri**
 - Cum trebuie pregătită orice fel de negociere - cei 8 pași
 - Etapele emoționale ale unei negocieri
 - Probleme care pot să apară într-o negociere
 - Planificatorul negocierii
- 6. Comunicarea cu un negociator dificil**
 - Lista „butoanelor fierbinți” într-o negociere
 - Profilul negociatorului dificil
 - Conlucrarea cu negociatorul dificil
- 7. Strategii și tactici în negociere**
 - Strategii și tactici globale
 - Strategii și tactici comune
 - Mediul negocierii
 - Timpul ca un ATU
 - Negocierea în echipă
 - Încheierea unui acord
 - Obținerea angajamentului
- 8. Situația de impact și punctul mort**
 - Un proces de escaladare menit să vă ajute să mergeți mai departe
- 9. Climat de negociere**
 - Negocierea cu alte culturi
 - Trei pași pentru deschiderea comunicării: tehnologia comunicării, lanțul comunicării, ședințele
 - Canale de comunicare în procesele de negociere
 - Transmiterea veștilor neplăcute și comunicarea unui refuz
 - Climat de comunicare în echipă - reguli simple de urmat pentru a asigura o comunicare deschisă
- 10. Tratarea clienților furioși și gestionarea conflictului**
 - Cele trei tipuri de furie
 - Trei pași pentru gestionarea stărilor de furie
 - Gestionarea conflictelor în procesul de negociere