FRANCUSKI INSTYTUT GOSPODARKI POLSKA

Negocjacje w biznesie

Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu

Programy budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów w formule otwartej:

Zarządzanie strategiczne
- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI - BSC
- Kaskadowanie celów i KPI Action Plan
- Strategiczne zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Zarządzanie portfelem projektów strategicznych

Zarządzanie finansami
- Finanse dla zarządzających niefinansistów cz. 1. i cz. 2.
- Rachunkowość zarządcza i controlling
- Analiza i diagnoza finansowa
- Zarządzanie cash flow i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów biznesowych
- Wycena Przedsiębiorstw
- Corporate Finance for Executives

Zarządzanie efektywnością
- Przywództwo w otoczeniu VUCA
- Executive Power Skills
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami – Pricing
- Lean Management
- **Negocjacje w biznesie**
- Negocjacje zakupowe
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Odpowiedzialność prawna Zarządów
- Ekspresowa sztuka zarządzania – szefem być

W formule zamkniętej oferujemy ponad 100 programów szkoleniowych

Sprawdź terminy na
www.figpolska.pl
tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:
Francuski Instytut Gospodarki Polska

Warsztaty dla zarządzających

Kluczowe korzyści

- Zdobycie praktycznej wiedzy o skutecznych technikach negocjacyjnych i przećwiczenie ich w praktyce.
- Poznanie skutecznych metod negocjowania z interesariuszami.
- Unikanie popełniania błędów podczas negocjacji.
- Nabycie umiejętności wywierania wpływu, rozpoznawania, czy jest się obiektem manipulacji oraz przeciwstawiania się próbom manipulacji za pomocą skutecznych technik antymanipulacyjnych.
- Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników – negocjatorów.

Dlaczego warto wybrać nasze szkolenie warsztatowe

- Program warsztatu FIG Polska, w odróżnieniu od wielu dostępnych na rynku, jest ukierunkowany na negocjacje z różnymi grupami interesariuszy, z którymi w codziennej pracy spotykają się zarządy (np. z radami nadzorczymi, związkami zawodowymi, kluczowymi klientami, bankami, dostawcami, monopolistami, a także pracownikami).
- Natychmiastowe wykorzystanie zdobytych umiejętności w praktyce biznesowej.
- Ponadprzeciętne doświadczenia i osiągnięcia trenerskie dwóch trenerów-praktyków biznesowych prowadzących warsztaty.
- Zdobywanie wiedzy i umiejętności oraz wymiana doświadczeń w kameralnej grupie kadry zarządzającej.

Kto powinien wziąć udział w szkoleniu warsztatowym?

Właściciele przedsiębiorstw, prezesi zarządów, członkowie zarządów, członkowie rad nadzorczych, dyrektorzy zarządzający oraz dyrektorzy poszczególnych pionów finansów, produkcji, zakupów, prawa, logistyki, sprzedaży, marketingu, HR, IT i administracji; kluczowa kadra menedżerska chcąca doskonalić know-how w zakresie skutecznych negocjacji.

Ponad
31.000
Uczestników szkoleń i warsztatów

2.500
Klientów, w tym 300 z listy Top 500 "Rzeczpospolitej"

200
Projektów doradczych

96%
Uczestników poleca nasze usługi

80%
Uczestników szkoleń to prezesi, właściciele firm i dyrektorzy

Ponad 25 lat
doświadczeń

Program*:

Negocjacje w biznesie

Szkolenia **obowiązkowe dla osób realizujących Executive Program.*

Pierwszy dzień

1. Wprowadzenie: cele szkolenia, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Jakie są skuteczne typy strategii oraz technik i taktyk negocjacyjnych?
   2.1. Wybór strategii negocjacyjnych i zalecane sytuacje ich stosowania w praktyce biznesowej.
   2.2. „12 kluczowych technik negocjacyjnych". Korzyści i zagrożenia poszczególnych technik i taktyk negocjacyjnych.
      2.2.1. Taktyka dziegciu i miodu
      2.2.2. Na wyczerpanie
      2.2.3. Zmiana biegów
      2.2.4. Trzecia strona
      2.2.5. Szkoda by było
      2.2.6. Granie emocjami
      2.2.7. Skubanie
      2.2.8. Inne - **Ćwiczenie**
3. Dobre przygotowanie do negocjacji jako kluczowy czynnik sukcesu udanych negocjacji w biznesie.
   3.1. Czas.
   3.2. Ludzie – zasoby organizacji i strona przeciwna.
   3.3. Relacje – ze stronami.
4. Jakie cechy i umiejętności powinien posiadać dobry negocjator?
   4.1. Gra.
   4.2. Sztuka.
   4.3. Siła - 4 sekundy oraz znaczenie przerw w negocjacjach.
5. Czy nadaję się na skutecznego negocjatora?
   5.1. Test indywidualnych umiejętności negocjacyjnych. - **Ćwiczenie**
6. Jak prowadzić udane negocjacje w różnych sytuacjach biznesowych? Część I. - **Ćwiczenia – warsztaty – scenki**
7. Wywieranie wpływu a manipulacja.
   7.1. Mechanizmy wywierania wpływu.
   7.2. Wywieranie wpływu a manipulacja.
   7.3. „6" kluczowych reguł wywierania wpływu. - **Dyskusja moderowana**
8. Techniki, narzędzia oraz metody wywierania wpływu i manipulacji.
   8.1. Zasada autorytetu.
   8.2. Demonstracja.
   8.3. Naśladownictwo.
   8.4. Efekt pierwszeństwa i świeżości. - **Ćwiczenie – przykłady**
9. Jak przezwyciężać trudności w negocjacjach?
   9.1. Jak radzić sobie z zastrzeżeniami?
   9.2. Kolejność etapów negocjacji „wymuszających" współpracę.
10. Negocjacje – moje preferencje. Test: „Mój preferowany styl prowadzenia negocjacji". - **Ćwiczenie**
11. Podsumowanie dnia.

Drugi dzień

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia szkolenia.
2. Jak prowadzić udane negocjacje w różnych sytuacjach biznesowych? Część II. - **Ćwiczenia – warsztaty – scenki**
3. Jak zarządzać emocjami w negocjacjach?
   3.1. Emocjonalne reakcje – czym się objawiają?
   3.2. Stres – pomaga czy przeszkadza? Jak walczyć ze stresem?
   3.3. Czego się obawiają strony negocjacji? - **Ćwiczenie**
4. Komunikacja werbalna, niewerbalna, mowa ciała w negocjacjach.
   4.1. Poziom treści a poziom relacji.
   4.2. Komunikacja werbalna i pozawerbalna. Jak ją interpretować?
   4.3. Pytania w negocjacjach. - **Ćwiczenie**
5. Asertywność w negocjacjach.
   5.1. Co to znaczy asertywne stawianie granic?
   5.2. „Zdarta płyta".
   5.3. Krytyka ogólna.
   5.4. Zamglenie. - **Ćwiczenie**
6. Negocjacje – sytuacje szczególne. - **Ćwiczenie – Negocjacje wielostronne**
   6.1. Etapy i ich zawartość w negocjacjach wielostronnych.
   6.2. Procedura prowadzenia negocjacji wielostronnych. - **Ćwiczenie – Negocjacje transgraniczne**
   6.3. Różnice w negocjacjach lokalnych i transgranicznych. Kontekst otoczenia i kontekst bezpośredni.
   6.4. Wymiary kulturowe – ranking krajów.
   6.5. Oddziaływanie kulturowe na czynniki negocjacji. Wnioski i dyskusja – co mogę przenieść do własnej firmy?
7. Kłamstwo w negocjacjach.
   7.1. Funkcja kłamstwa / blefu w negocjacjach. - **Ćwiczenie**
   7.2. Metody rozpoznawania kłamstwa agentów CIA.
   7.3. Kłamliwe zachowania – oznaki kłamstwa.
   7.4. Analiza rozmowy dziennikarki z kongresmenem.
   7.5. Stworzenie katalogu pytań kontrolnych do wykorzystania w trakcie negocjacji. - **Ćwiczenie**
   7.6. Skąd możemy mieć pewność, że oponent mija się z prawdą? - **Wnioski i dyskusja**
8. Dekalog „mistrza negocjacji". - **Warsztat**
   8.1. Co mogę przenieść do własnej firmy? - **Wnioski i dyskusja**
9. Jak prowadzić negocjacje w różnych sytuacjach biznesowych? Część III – warsztaty podsumowujące i wykorzystujące elementy wywierania wpływu. - **Ćwiczenia i scenki z kamerą (udział w scenkach jest fakultatywny)**
10. Podsumowanie zajęć.
11. Opcjonalnie: Wypełnienie Indywidualnego Planu Działań Wdrożeniowych (wydruki dostarczone uczestnikom).

„Umiejętność postępowania z ludźmi jest takim samym towarem handlowym jak cukier czy kawa."

John Rockefeller

Zapytaj o szkolenie zamknięte!

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa
tel. +48 22 823 42 83, +48 668 258 817
e-mail: biuro@figpolska.pl

Szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.

ISO 9001

Wszystkie szkolenia są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.
Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:

www.figpolska.pl

Wersja 2/2023