**Program szkolenia**

|  |  |
| --- | --- |
| *Tytuł szkolenia* | **„Negocjacje”** |
| *Trener:* | **Barbara Jaśkiewicz** |
| *Miejsce* | **Szczecin**  |
| *Termin*  | **03 - 04.04.2014** |
|  | *Blok tematyczny* | *Czas trwania* |
| **I dzień:** |
| **1.** | **Rozpoczęcie szkolenia*** Przedstawienie trenera i uczestników
* Program i cele szkolenia
 | **7.30 – 9.45** |
| **2.**  | **Wprowadzenie w temat negocjacje*** Definicja negocjacji, podstawowe zasady negocjacji
 |
| Przerwa kawowa | 09.45 – 10.00 |
| **3.** | **Wprowadzenie w negocjacje – c.d.** * Postawy w negocjacjach
* Modele negocjacji
 | **10.00 – 11.30** |
| Przerwa kawowa | 11.30 – 11.45 |
| **4.** | **Wprowadzenie w negocjacje – c.d.** * Rodzaje negocjacji
* Harwardzki model negocjacji
* Etapy negocjacji
 | **11.45 – 13.15** |
| Przerwa obiadowa | 13.15 – 14.00 |
| **5.** | **Przygotowanie do negocjacji:*** Przygotowanie obszarów negocjacyjnych i wyznaczenie priorytetów
* Ustalenie zakresów negocjacyjnych
* Określenie alternatyw dla negocjowanych porozumień
 | **14.00 – 15.30** |

|  |
| --- |
| **II dzień:** |
| **6.** | **Negocjacje właściwe*** Zarządzanie ustępstwami
* Zasady ustępowania w negocjacjach
 | **7.30 – 9.45** |
| Przerwa kawowa | 09.45 – 10.00 |
| **7.** | **Symulacje rozmów negocjacyjnych** | **10.00 – 11.30** |
| Przerwa kawowa | 11.30 – 11.45 |
| **8.** | **Zasady wpływania na innych i wybrane taktyki negocjacyjne** | **11.45 – 13.15** |
| Przerwa obiadowa | 13.15 – 14.00 |
| **9.**  | **Symulacje rozmów negocjacyjnych****Podsumowanie i zakończenie szkolenia** | **14.00 – 15.30** |

**Uwaga:**

Plan godzinowy ma charakter orientacyjny. Ilość czasu poświęcona danemu zagadnieniu może ulec zmianie (wydłużenie lub skrócenie) w zależności od potrzeb uczestników szkolenia. Wynikiem czego będzie godzinowe przesunięcie danego bloku tematycznego.

Czasy przerw pozostaną bez zmian.