**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.