

PROGRAM SZKOLENIA EFEKTYWNE NEGOCJACJE	
9:00 – 9:30	Rejestracja uczestników i otwarcie szkolenia przedstawiciel Departamentu Gospodarki i Współpracy Międzynarodowej Urząd Marszałkowski Województwa Śląskiego
9:30 – 11:00	Wprowadzenie do negocjacji, analiza postaw w negocjacjach <ul style="list-style-type: none"> – czym są negocjacje, czyli konfrontacja sposobu myślenia i wyobrażeń na temat negocjacji? – kto jest kim w negocjacjach? – kiedy należy podejmować negocjacje? – więcej, szybciej, lepiej, taniej... - wady i zalety tradycyjnego podejścia do negocjacji, – analiza postaw negocjacyjnych - plusy i minusy każdej z nich, – reguły strategii oddziaływania na postawę negocjacyjną drugiej strony, – negocjacje z pozycji dominującej.
11:00 – 11:15	Przerwa kawowa
11:15 – 12:45	Kluczowe wymiary negocjacji, negocjacje jako proces. Etapy negocjacji <ul style="list-style-type: none"> – wymiar pierwszy - dbałość o interesy, – wymiar drugi - budowanie siły, – wymiar trzeci - tworzenie konstruktywnego klimatu, – wymiar czwarty - elastyczność w negocjacjach. – metody poszerzenia zakresu negocjacyjnego poprzez wprowadzenie większej ilości zmiennych negocjacyjnych- etapowy model, – przygotowanie: – analiza interesów negocjacyjnych, kwestie negocjacyjne oraz BATNA, – debata: m.in. strategia pytań i wymiana informacji, – składanie propozycji: m.in. strategia budowania propozycji oraz strategia składania propozycji, – zawieranie transakcji: jak składać i przyjmować zobowiązania w negocjacjach?
12:45 – 13:30	Lunch
13:30 – 15:00	Taktyki negocjacyjne - jak bronić się przed zaplanowaną presją? Rozwój szczególnych umiejętności w procesie negocjacyjnym <ul style="list-style-type: none"> – wymiar defensywny - kiedy i jak? – wymiar ofensywny - kiedy i jak? – wiarygodność - oczekiwanie czy wymóg krytyczny? – jak zadawać pytania, żeby uzyskiwać odpowiedzi? – przerwa w negocjacjach - jak ją najlepiej wykorzystać? – stereotypy na temat postrzegania - od interpretacji do obserwacji, – kreatywne poszukiwanie nieszablonowych rozwiązań
15:00 – 15:15	Przerwa kawowa
15:15 – 15:45	Wnioski, Q&A, zakończenie szkolenia

Beneficjent: Województwo Śląskie

Partner: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.

Sylwetka trenera:



dr. Sylwester Pietrzyk

Trener, mentor z 15-letnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, posiadający Międzynarodowy Certyfikat Trenera Zarządzania i Certyfikat Trenera Biznesu (Certyfikaty Thames Valley University ICC, Londyn).

Uczestnik szkoleń trenerskich w prowadzonych m.inn. przez CTI w Londynie, In Dialogue w Kopenhadze. Jest trenerem w Szkole Trenerów Zarządzania MATRIK (pracuje według metodologii opartej na standardach NVQ). Absolwent prawa (UW) i Podyplomowych Studiów Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Szkole Głównej Handlowej. Doktorat z zarządzania wiedzą (SGH, SAN Łódź). Posiada Certyfikat Asesora Doradcy (MATRIK). Jest

asesorem i mentorem dla trenerów (stosuje zaawansowane metody mentoringowe), szkoli trenerów w procesach trwających kilka miesięcy. Przeprowadził ponad 2300 dni treningów i warsztatów.

Posiada doświadczenie w zarządzaniu jednostkami biznesowymi (kierownik projektu, trener wewnętrzny, dyrektor zarządzający, menadżer zarządzający zespołem 60-osobowym) i pracy w administracji.

Prelegent na licznych konferencjach, od 8 lat aktywnie działający członek Stowarzyszenia Trenerów i Konsultantów MATRIK. Współautor książek: „Zwolnienia w firmie” i „Vademecum trenera”.

Beneficjent: Województwo Śląskie

Partner: Polska Agencja Inwestycji i Handlu S.A.