

**Program szkolenia dla GI – dzień III**

**Zakres tematyczny: "Skuteczne techniki i metody w negocjacji w biznesie dla PES" (6 godz. zegarowych)**

|  |  |
| --- | --- |
| **Godzina** | **Zakres tematyczny** |
| 9.00 – 9.45 | Wstęp do szkolenia: przedstawienie, ustalenie zasad, celów szkolenia itp. |
| 9.45 – 11.45 | Czym są negocjacje, rodzaje negocjacji, fazy prowadzenia negocjacji, reguły negocjacji, różne style prowadzenia negocjacji |
| 11.45 – 12.00 | Przerwa kawowa |
| 12.00 – 13.00 | Impas i konflikt w negocjacjach, sposoby rozwiązywania konfliktów w negocjacjach |
| 13.00 – 13.30 | Przerwa obiadowa |
| 13.30 – 14.45 | Skuteczne metody i techniki w negocjacjach, w tym m.in. ''Dobry-zły policjant'', Meksykański sprzeciw, Technika Imadło, Metoda MESO, BATNA |
| 14.45 – 15.00 | Przerwa kawowa |
| 15.00 – 16.00 | Jak skutecznie komunikować się w negocjacjach |
| 16.00 – 16.15 | Podsumowanie szkolenia |