**Program szkolenia**

|  |  |
| --- | --- |
| **I Dzień** | |
|  | 8.00 - 9.30 Szkolenie równość szans kobiet i mężczyzn (2 godziny)   * **Negocjacje – pojęcie i istota**   10.15 - 10.30 – przerwa kawowa   * **Negocjacje jako podstawa osiągnięcia porozumienia** * **Zasady prowadzenia negocjacji** * **Przygotowanie do negocjacji**   13.30-14.00 – przerwa obiadowa   * **Style i strategie negocjowania** * **Styl twardy a rywalizacja. Styl miękki a uległość** * **Styl rzeczowy – oparty na zasadach**   16.15 - zakończenie |
| **II Dzień** | |
|  | 8.00 - rozpoczęcie   * **Struktura procesu negocjacji** * **Fazy negocjacji - specyfika i znaczenie każdej z nich** * **Negocjacyjne narzędzia - czyli w jaki sposób skutecznie wykorzystać negocjacyjne taktyki**   10.15 - 10.30 – przerwa kawowa   * **Techniki a taktyki negocjacyjne** * **BATNA – ustal najlepszą alternatywę negocjowanego porozumienia Asertywność w negocjacjach** * **Techniki asertywnej odmowy**   13.30 - 14.00 – przerwa obiadowa   * **Określanie indywidualnego poziomu asertywności w negocjacjach** * **Błędy w negocjacjach**   14.45 - zakończenie |
| **III Dzień** | |
|  | 8.00 - rozpoczęcie   * **Cechy skutecznego negocjatora** * **Skuteczne prowadzenie rozmowy negocjacyjnej** **Pierwsze dobre wrażenie.** * **Umiejętność słuchania. Mów tak, żebyś był zrozumiany.**   10.15 - 10.30 – przerwa kawowa   * **Rozmawiaj o interesach.** * **Sztuka przekonywania** * **Potęga komunikacji niewerbalnej**   13.30-14.00 – przerwa obiadowa   * **Rozpoznawaj „mowę ciała”.** * **Autoprezentacja i prawidłowość spostrzegania interpersonalnego**   14.45 - zakończenie |
| **IV Dzień** | |
|  | 8.00 - rozpoczęcie   * **Negocjacje międzynarodowe – pojęcie i istota** * **Struktura i główne elementy procesu komunikacji interkulturowej oraz znaczenie różnic kulturowych w działalności gospodarczej** * **Komunikacja niewerbalna, czyli jak poprawnie interpretować odmienne zachowania partnerów zagranicznych**   10.15 - 10.30 – przerwa kawowa   * **Zasady przygotowania negocjacji z cudzoziemcami** * **Modele i skrypty kulturowe europejskie i azjatyckie. Analiza wybranych krajów** * **Polacy, jako negocjatorzy, czyli polskie sposoby komunikowania i różnice na tle międzynarodowym** * **Budowanie kulturowych synergii i zdobywanie zaufania i sympatii partnerów zagranicznych**   13.30-14.00 – przerwa obiadowa   * **Zasady zachowań i dobrych obyczajów w trakcie procesu negocjacji** * **Elementy protokołu i etykiety w biznesie międzynarodowym**   14.45 - zakończenie |
| **Łącznie 32 godziny lekcyjne** | |