**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** |