

SZKOLENIE

Negocjacje w praktyce instytucji publicznej

Techniki negocjacji oraz rozmowy z trudnymi Klientami i pracownikami

ADRESACI SZKOLENIA:

Szkolenie jest adresowane do Kadry Kierowniczej i pracowników instytucji publicznych.

O SZKOLENIU:

Szkolenie poświęcone jest negocjacjom w instytucji publicznej, ze szczególnym uwzględnieniem uświadamiania sobie źródeł własnej siły w negocjacjach, tworzeniu kwestii negocjacyjnych oraz zasadom prowadzenia wymian, opartych na tzw. strategii szachowej. Trener wiele uwagi poświęci technikom negocjacji i wpływu społecznego, które będą przydatne również w czasie rozmów z trudnym Klientem i pracownikami.

Uczestnicy uporządkują swoją wiedzę i doświadczenia z obszaru negocjacji oraz będą mogli przećwiczyć nowe techniki i metody w odniesieniu do specyfiki negocjacji w administracji, swoich realnych sytuacji i zawodowych doświadczeń. Szkolenie będzie prowadzone w formie interaktywnego warsztatu. Opierać się będzie na ćwiczeniach i symulacjach, wykład ograniczony zostanie wyłącznie do wprowadzenia niezbędnej teorii.



KORZYŚCI DLA UCZESNTIKÓW:

Podczas szkolenia uczestnicy:

- uporządkują i usystematyzują wiedzę z zakresu negocjacji;
- poznają narzędzia zwiększające skuteczność negocjatora;
- przećwiczą klasyczne techniki negocjacji i wpływu społecznego w relacjach z trudnym Klientem i z pracownikami;
- przećwiczą nowe techniki negocjacyjne;
- uzyskają informację zwrotną na temat własnych umiejętności negocjacyjnych.



INFORMACJE ORGANIZACYJNE:

Miejsce szkolenia: Warszawa
Termin szkolenia: 4 marca 2026 roku
Koszt uczestnictwa: 950 zł netto

PROGRAM SZKOLENIA:

10:00 – 11:30	BLOK 1 NEGOCJACJE - Zero teorii. Tylko praktyka Ustalenie celów i przygotowanie strategii przyszłych negocjacji • Typy negocjatorów. • Moje kwestie negocjacyjne. • Etapy negocjacji. • Klimat negocjacji. • Strategia szachowań. • Przygotowanie do moich negocjacji. • Czego unikać przy stole negocjacyjnym. 
11:30 – 12:00	Przerwa kawowa
12:00 – 13:30	BLOK 2 TECHNIKI NEGOCJACJI, rozmowy z trudnymi Klientami i pracownikami • Techniki wywierania wpływu społecznego: – zasada autorytetu – reguła wzajemności – zasada kontrastu – zasada konsekwencji – reguła niedostępności – zasada lubienia – zasada dowodu społecznego • Skuteczne techniki wykorzystywane w trakcie negocjacji. Ćwiczenia technik negocjacji.
13:30 – 14:30	Przerwa obiadowa
14:30 – 16:00	BLOK 3 NEGOCJACJE W PRAKTYCE i radzenie sobie w sytuacjach trudnych. • Moje kwestie, moja plansza. • Przeciwdziałanie impasom i manipulacjom • Konflikt w negocjacjach - radzenie sobie z konfliktami w sytuacjach presji i nacisku • Jak sobie radzić w sytuacjach pozornie bez wyjścia 