

## **TEMAT SZKOLENIA**

### **TRENING NEGOCJACJI, CZYLI JAK SKUTECZNIE NEGOCJOWAĆ Z INWESTORAMI I KLIENTAMI**

*(3 godzinne warsztaty rozwoju kompetencji negocjacyjnych)*

#### **CELE SZKOLENIA**

- Usystematyzowanie i ujednolicenie pojęć z obszaru negocjacji,
- Poznanie narzędzie wspierających przygotowanie scenariusza negocjacji,
- Poznanie i usystematyzowanie wiedzy dotyczącej technik negocjacyjnych,
- Poznanie różnych stylów negocjacyjnych.

#### **METODY DYDAKTYCZNE**

Forma zajęć: warsztat online

- Mini-wykład,
- Dyskusja moderowana – panel wymiany doświadczeń,
- Ćwiczenia grupowe,
- Ćwiczenia indywidualne,
- Studia przypadków.

#### **ZAKRES MERYTORYCZNY SZKOLENIA**

**Architekt jako skuteczny negocjator.**

- Kondycja negocjacyjna. Co ma wspólnego z koncepcją siebie, pewnością siebie, czyli zestaw przekonań osobistych i ich wpływ na skuteczność negocjacji,
- Pierwszy krok – zdobądź zaufanie Inwestora i Klienta. Czy bez zaufania można negocjować?
- Techniki negocjacyjne na każdą okazję.
- Jak obronić swoją pozycję i nie dać się zjeść czyli jak odejść od „NIE” i dojść do „TAK”
- Architekt vs Inwestor/ Klient. Kto komu dokręci śrubę? W negocjacjach jak w miłości, przegrywa ten, komu bardziej zależy. Rola BATNA.
- Kardynalne błędy popełniane w negocjacjach.