



Szkolenie stacjonarne: Umiejętność prowadzenia rozmów negocjacyjnych

Wykładowca: Mirosław Borek - psycholog, trener, coach. Absolwent Wydziału Psychologii Uniwersytetu Warszawskiego. Posiada rekomendację Trenera I i II stopnia Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Należy do Stowarzyszenia Trenerów Organizacji Pozarządowych.

Cele szkolenia:

- dostarczenie wiedzy i umiejętności niezbędnych do prowadzenia skutecznych rozmów negocjacyjnych
- poznanie zasad profesjonalnego przygotowania się do rozmów negocjacyjnych poprzez określanie kryteriów negocjacyjnych np. pozycji otwarcia, przedziału negocjacyjnego, dolnej linii i BATNY.
- poznanie zasad asertywnej komunikacji w trakcie prowadzenia rozmów negocjacyjnych.
- nastawienie na realizację własnych interesów i potrzeb oraz budowanie partnerskiej współpracy z pracownikami, klientami lub dostawcami zewnętrznymi.

Zakres tematyczny szkolenia:

1. Negocjacje jako metoda rozwiązywania konfliktów interesów w relacji z pacjentem/współpracownikiem/dostawcą
2. Kształtowanie postawy zorientowanej na skuteczność w negocjacjach
3. Zasady stosowania strategii pozycyjnej w negocjacjach
4. Zasady przygotowania się do rozmów negocjacyjnych: formułowanie celów oraz ustalanie kryteriów negocjacyjnych (pozycja otwarcia, dolna linia, BATNA).
5. Negocjacje problemowe jako skuteczna strategia przezwycięzania kryzysu we współpracy z pacjentem/współpracownikiem/dostawcą.
6. Metody skutecznej komunikacji z pracownikiem/pacjentem/dostawcą podczas negocjacji, ze szczególnym uwzględnieniem asertywności
7. Zwiększanie elastyczności i kreatywności w reagowaniu na trudne sytuacje negocjacyjne.

Miejsce wydarzenia: Centrum Szkoleniowo-Konferencyjne Naczelnej Izby Lekarskiej, ul. Jana Sobieskiego 110, Warszawa

