Image not found or type unknown

Efektywne negocjacje w podmiotach leczniczych

Wykładowca: dr Joanna Jończyk - doktor nauk ekonomicznych w zakresie zarządzania, magister prawa. Związana z Katedrą Zarządzania, Ekonomii i Finansów Wydziału Inżynierii Zarządzania na Politechnice Białostockiej. Prowadzi działalność naukową i dydaktyczną dotyczącą m.in. zarządzania zasobami ludzkimi, zachowań organizacyjnych, zarządzania zmianą i kryzysem.
Głównym celem szkolenia jest przekazanie wiedzy, kształtowanie postaw oraz rozwijanie i doskonalenie umiejętności uczestników w zakresie negocjacji
w podmiotach leczniczych.
Cele szczegółowe to:

- zapoznaniu uczestników z podstawową wiedzą dotyczącą tematu;
- diagnozie posiadanych umiejętności i identyfikacji obszarów deficytowych;
- nabywaniu i doskonaleniu kluczowych umiejętności w obszarze negocjacji.

Program szkolenia:

1. Istota i pojęcie negocjacji
2. Sylwetka negocjatora
3. Zespół negocjacyjny – skład i role uczestników
4. Negocjacje dystrybucyjne, integracyjne
5. Ramy negocjacji
6. Koncepcje w ramach negocjacji (BATNA, „Punkt odejścia”, ZOPA, tworzenie wartości przez wymianę)
7. Etapy przebiegu negocjacji
8. Formułowanie strategii w negocjacjach – rozmowy oparte na zasadach
9. Taktyki negocjacyjne i ich związek ze strategią rozmów
10. Negocjacje oparte o interesy
11. Komunikacja niewerbalna w negocjacjach
12. Scenariusz rozmowy negocjacyjnej