

Curs deschis: NEGOCIERI ȘI INFLUENȚĂ



Negocieri și influență

Durata: două zile

Grupul țintă: persoane din vânzări și achiziții, manageri și non-manageri

Preambul

Teoretic, nimeni nu pierde într-un contract negociat. Nu există niciun motiv ca cineva să accepte un contract care îl dezavantajează. Cu toate acestea, în practică, adesea, oamenii acceptă înțelegeri care sunt împotriva propriilor interese. De ce se întâmplă acest lucru? Pentru că facem greșeli. Prelucrăm informațiile în mod greșit sau permitem emoțiilor sau evenimentelor lipsite de relevanță să ne influențeze raționamentul. Erorile de raționament ne subminează succesul în negocieri.

În cadrul acestui program, nu veți găsi un răspuns anume pentru fiecare situație de negociere. Interacțiunea în negocieri este la fel de schimbătoare ca și personalitatea umană și nu va respecta niciodată perfect modelele profesionale de afaceri. Cu toate acestea, atunci când veți înțelege dinamica fundamentală a negocierii, veți reuși să izolați tendințele și greșelile frecvente care duc la tranzacții nereușite și veți reuși să vă bazați deciziile pe principii de afaceri solide.

Obiective

La sfârșitul modulului, participanții vor putea să:

- Explice conceptul WIN-WIN într-o relație
- Identifice principalele și cele mai frecvente erori care determină eșecul negocierilor
- Pregătească și structureze o negociere, precum și să urmărească rezultatele acesteia
- Să folosească în negociere influența interumană pentru a ajunge la un acord favorabil

Capitole parcurse

- Principii raționale
 - Negocierea distributivă
 - Negocierea integrativă
- Tendințe iraționale
 - Așteptări nerealiste
 - Escaladarea angajamentelor
 - Supercompetitivitatea
 - Ancorele
- Stabilire și aplicare BATNA (Best Agreement To a Negotiated Alternative)
- Structura negocierii constructive
 - Pregătirea
 - Tratatativele
 - Acordul
- Strategii și tactici de influențare a obținerii unui acord în negocieri
- Principiile persuasiunii
 - Reciprocitate
 - Deficitul
 - Autoritatea
 - Consensul
 - Consecvența
 - Simpatia
- Aplicațiile persuasiunii în negocieri
- Plan de dezvoltare personală