

**Złudnym jest przekonanie, że można ludzi nauczyć
negocjacji bez zmiany ich osobowości**

Z cyklu:

PSYCHOLOGIA ROZWOJU KOMPETENCJI
Negocjacje i komunikacja interpersonalna

WARSZTATY PRAKTYCZNEJ UMIEJENTNOSCI NEGOCJOWANIA

Oparte na rzeczywistych własnych doświadczeniach w realiach
gospodarczych Polski.

**Warsztaty dla wszystkich zagrożonych psychologicznymi technikami
manipulacji**

„Nie ważne, co Ci się przydarzy. Ważne, co Ty z tym zrobisz.”

MAPA OFERTY:

<i><u>IDEA SZKOLENIA:</u></i>	<i><u>3</u></i>
<i><u>METODY WARSZTATOWE</u></i>	<i><u>4</u></i>
<i><u>NARZĘDZIA PRACY</u></i>	<i><u>4</u></i>
<i><u>PROWADZĄCY</u></i>	<i><u>4</u></i>
<i><u>PROGRAM SZKOLENIA</u></i>	<i><u>5</u></i>
<i><u>1. OTWARCIE SZKOLENIA:</u></i>	<i><u>5</u></i>
<i><u>2. STRUKTURA NEGOCJACJI:</u></i>	<i><u>5</u></i>
<i><u>3. GRA NEGOCJACYJNA „OPEC”:</u></i>	<i><u>6</u></i>
<i><u>4. ANALIZA INTERPRETACYJNA KOMUNIKATÓW:</u></i>	<i><u>6</u></i>
<i><u>5. OSOBOWOŚĆ A ROLA W GRUPIE:</u></i>	<i><u>6</u></i>
<i><u>6. TRIKI I WYUCZONE SCHEMATY:</u></i>	<i><u>7</u></i>
<i><u>7. PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE:</u></i>	<i><u>7</u></i>
<i><u>INFORMACJE ORGANIZACYJNE:</u></i>	<i><u>9</u></i>

IDEA SZKOLENIA:

Ludzie postępują schematycznie. Jest to wynikiem ich osobowości lub **intensywnego szkolenia marketingowego**. Schemat ten jest łatwy do identyfikacji, o ile zna się jego strukturę. Warsztaty negocjacyjne, to niebywała okazja do przetrenowania nowych zachowań nie płacąc wielkiej ceny, tak jak to się dzieje w życiu. Dokonanie analizy sposobu negocjowania i trening komunikacji interpersonalnej pozwala uwolnić się od nieskutecznych schematów i mieć kontrolę nad sytuacją tak, aby nie stać się nieświadomą **ofiara manipulacji psychologicznych**. W szczególności program kładzie nacisk na:

- poznanie podstaw umiejętności negocjacji;
- zależność procesów negocjacyjnych od osobowości;
- identyfikacja różnych osobowości poprzez strukturę wypowiedzi;
- pracę nad świadomym kierowaniem procesem negocjacji;
- lepszą komunikację intrapersonalną i międzykulturową.

W trakcie warsztatów uczestnicy nauczą się, jak rozpoznawać styl i strukturę procesu negocjacyjnego, aby adekwatnie reagować. Również jak wpływać na rozmówcę, aby doprowadzić do sytuacji, w której obie strony interakcji są zadowolone. Dowiedzą się, co zrobić, aby taktownie i stanowczo reagować w sytuacji presji i manipulacji oraz **dlatego niektórzy zawsze muszą wygrywać**.

METODY WARSZTATOWE

Zajęcia prowadzone są w sposób aktywny i w pełni angażujący uczestników. Proponujemy metodę, która łączy profesjonalną wiedzę z zabawą tak, aby nie było nudno, ale jednocześnie naprawdę efektywnie

nauczać. Trening obejmuje różne poziomy uczenia się oraz angażuje nieświadomość. Pozwala to uzyskać trwałe zmiany w zachowaniu i postawie, **mierzalne efektami sprzedaży** i zadowoleniem klientów.

Szkolenie oparte będzie na prawdziwych przykładach z życia; warsztat składa się głównie z ćwiczeń, gier i symulacji rzeczywistych sytuacji zawodowych.

NARZĘDZIA PRACY

W szkoleniu wykorzystujemy **najnowsze osiągnięcia współczesnej psychologii**. Np. opracowane w ramach Neurolingwistycznego programowania, przyspieszonego uczenia, inteligencji emocjonalnej, myślenia systemowego, kinezylogii nauczania oraz tzw. mind mapping'u. Demaskujemy mity o łatwych sposobach manipulacji i prostych mechanizmach wywierania wpływu. Dajemy rzetelną wiedzę naukową, uproszczoną najbardziej jak to tylko możliwe, **ale nie bardziej!**

PROWADZĄCY

Trener prowadzący jest osobą **o niezwyklej wręcz palecie doświadczeń**. Dzięki temu będzie to warsztat oparty o **rzeczywiste doświadczenie negocjacyjne**, a nie tylko wiedzę teoretyczną. Wszystkie przykłady, są analizą własnych błędów, dlatego żywe, **adekwatne do polskiej rzeczywistości**. Jednocześnie jest to doświadczony psycholog prowadzący, który kładzie nacisk na poszerzanie wiedzy uczestnika o samym sobie, swoich mocnych i słabych stronach, w celu ich twórczego wykorzystania. Nie zapominając o kompetencjach, przekazywaniu fachowej wiedzy i konkretnych narzędzi do pracy. Dzięki temu powstają **bezprecedensowe w swoich metodach szkolenia**, ciekawe a jednocześnie oddziałujące wielopoziomowo na wiedzę i osobowość uczestnika.

(PROFIL TRENERA DALEJ)

PROGRAM SZKOLENIA

1. OTWARCIE SZKOLENIA:

- Nawiązanie dobrego kontaktu trenerów z grupą
- Przygotowanie podstaw do dalszej części szkolenia, określenie zasad współpracy.
- Ćwiczenia integrujące i ukazujące specyfikę procesów uczenia się.

2. STRUKTURA NEGOCJACJI:

- Przykłady negocjacji z życia i firmy.
- Umiejętność odróżniania opinii od faktów.
- Odkrywanie intencji stojących za zachowaniami.
- Ujawnienie struktury negocjacji i jej model.
- Odkrywanie potrzeb poprzez zadawanie trafnych pytań.
- Formułowanie wypowiedzi w sposób adekwatny do stylu komunikacji rozmówcy (klient wzrokowy, słuchowy, kinestetyczny).
- Dostrojenie w kontakcie werbalne i niewerbalne. Kontakt wzrokowy, otwarta gestykulacja. Umiejętne używanie słów, tak, aby budować porozumienie.
- Różnice w stylach poznawczych i wpływ na osobowość osobowości – (teoria organizacji osobowości w style- Sternberg)

3. GRA NEGOCJACYJNA „OPEC”:

- Rozdanie ról i przygotowanie pola gry.
- Pierwsza runda.
- Nieoczekiwana zmiana w sytuacji.

- Negocjacje.
- Wyniki
- Reakcje i refleksje
- Decydujący czynnik w negocjacjach.

4. ANALIZA INTERPRETACYJNA KOMUNIKATÓW:

- Zniekształcenia w komunikacji interpersonalnej – intencje a rezultaty.
- Stres -wyniki błędów komunikacji czy różnych intencji.
- Gry doskonalące wyrażanie się w sposób bezpośredni i zrozumiały.
- Metaplan – uświadomiony lub nie?
- Nasza osobowość i jej postrzeganie.
- Praca ze spójnością wizualną, tonem głosu, zdecydowanym sposobem przekazywania informacji.

5. OSOBOWOŚĆ A ROLA W GRUPIE:

- Osobowości zbudowana przez lata doświadczeń.
- Osobowość jako struktura.
- Rozróżnianie różnych struktur poprzez ich predykaty.
- Różne koncepcje i użyteczne modele osobowości.
- Rozpoznawanie swojego kodu osobowości.
- Pułapka oceniania innych z perspektywy własnego kodu i jej konsekwencje..
- Interpretacja świata przez jednostkę i jej konsekwencje– ćwiczenia w modalnościach.
- Łatwy w opanowaniu i szybki w stosowaniu model NLP.
- Zmiana osobowości.

6. TRIKI I WYUCZONE SCHEMATY:

- Niska piłka, salami, kanapka i nie świeże sardynki- proste triki negocjacyjne.
- Zastosowanie zachowań asertywnych, takich jak: asertywna odmowa, zdarta płyta, obrona własnych granic.
- Żale i pretensje, sposoby łagodzenia niezadowolenia.
- Ćwiczenia uczące jak reagować na krytykę, takie jak: oddzielanie ludzi od problemu, zamiana oceny na opinię, aktywne wyjaśnianie krytyki, „zamglenie”.
- Wypracowanie postawy szukania rozwiązań korzystnych dla obu stron w sytuacji konfliktu. (Pole kompromisu)

7. PODSUMOWANIE I ZAKOŃCZENIE:

- Jakie postawy w negocjacjach zastosuje w nowych, praktycznych sytuacjach zawodowych?
- Sposoby unikania stresu w negocjacjach i walki z rutyną.
- Emocje – myśli- ciało – zachowanie. Integralność postawy.
- Informacja zwrotnych na temat umiejętności i postaw prezentowanych w trakcie ćwiczeń.
- Pożegnanie.

PROFIL TRENERA

Zbigniew Karapuda

Z zawodu aktor i psycholog. Psycholog o **specjalizacji Psychologia Osobowości** i Psychologia Reklamy na SWPS w Warszawie.

Ostatnie dziesięć lat intensywnie pracuje w biznesie, tj. osobiście zakładał i prowadził przedstawicielstwa koncernów samochodowych na terenie kraju. Posiada również bezpośrednie doświadczenie w naborze i selekcji pracowników, szkoleniu i organizacji całego marketingu przedsiębiorstwa, tworzeniu sieci handlowej i planowaniu mediów reklamowych, oraz strategii reklamowej przedsiębiorstwa.

Ukończył też specjalistyczne, roczne, seminarium controllingu finansowego Gdańskiej Akademii Controllingu, u prof. S. Olecha, dzięki czemu jego doradztwo jest realne finansowo dla klienta.

Master of NLP, doskonalił swoje umiejętności u Johna Seymoura.

Prowadzi szkolenia w zakresie doboru i szkolenia pracowników handlowych, ze specjalizacją w wyższej kadrze zarządzającej, oraz dekodowania osobowości klienta i jego rzeczywistych potrzeb.

We własnym ośrodku dydaktycznym (Instytut Doskonalenia Umysłu **IQ-LABS**) prowadzi kursy z zakresu: treningu pamięci, umiejętności uczenia się, szybkiego czytania oraz kursy zmiany i doskonalenia osobowości, np. **„Zmień się, albo Cię zmienią”** czy **„Twój KOD na życie”**. Programy szkoleniowe z zakresu wzrostu kompetencji negocjacyjnych, tj.

„Sprzedać sprzedawcę” czy **„Doskonały Handlowiec”**, cieszą się opinią wyjątkowych na rynku szkoleniowym, gdyż są prowadzone przez osobę nie tylko wykształconą psychologicznie, ale doświadczoną w sprzedaży. Sami powiedźcie, ilu znacie psychologów, **którzy osobiście dokonali tysiące transakcji** np. sprzedaży samochodów.

Prowadzi konsulting dla firm z dziedziny pozycjonowania produktów, planowania kampanii medialnych, efektywności reklamy i restrukturyzacji firmy, w szczególności personalnej. Zajmuje się również wypaleniem zawodowym managerów i rozwojem twórczego myślenia w zespole.

Email: zbigniew@act-manager.com