

## Program szkolenia:

# Efektywne Negocjacje i Mediacje: dobór podejść do potrzeb

### Informacje:

<b>Nazwa:</b>	<b>Efektywne Negocjacje i Mediacje: dobór podejść do potrzeb</b>
<b>Kod:</b>	<b>Soft-practices-negotiate</b>
<b>Kategoria:</b>	Kompetencje miękkie
<b>Odbiorcy:</b>	developerzy, hr, DevOps, architekci, testerzy, management, admini, analitycy, Scrum Masters, Product Owners
<b>Czas trwania:</b>	2 dni
<b>Forma:</b>	Na żywo lub on-line (z pewnymi modyfikacjami programu)

Umiejętność negocjacji terminów, zakresu projektów czy szczegółowych warunków współpracy staje się coraz bardziej istotną kompetencją we współczesnym IT. Podobnie jak zdolność efektywnego prowadzenia mediacji i rozwiązywania konfliktów technicznych i interpersonalnych w zespole czy między zespołem i klientem. Niestety, większość team i tech leaderów nie została przygotowana do efektywnego radzenia sobie z tego typu wyzwaniami.

To szkolenie ma na celu uzupełnienie takiej luki kompetencyjnej, wykształcenie kompetencji skutecznego prowadzenia negocjacji, zwiększenie świadomości uczestników w zakresie strategii negocjacyjnych i zachowań stosowanych przez innych negocjatorów.

### Zalety szkolenia:

- Komunikacja z klientem i negocjacja szczegółów projektu
- Kluczowa umiejętność product ownera
- Istotny zasób team leadera i tech leadera

## Szczegółowy program:

### 1. Istota negocjacji

### 2. Skuteczne przygotowanie do negocjacji

2.1. BATNA i koszty alternatywne

2.2. Negocjacje jedno i wielowymiarowe

2.3. Rola emocji w negocjacjach

### 3. Bariery w negocjacjach i metody obchodzenia barier

3.1. Najpopularniejsze strategie negocjacyjne: win-win, win-lose, pozycyjne, itp.

3.2. Rola negocjacji w relacji między firmami

3.3. Dylemat więźnia – teoria gier i jej przełożenie na negocjacje

3.4. Techniki wpływu w negocjacjach

3.5. Praktyczny trening strategii i kompetencji negocjacyjnych

3.6. Wykorzystanie gier statusowych w negocjacjach

3.7. Wykorzystanie procesów interpersonalnych w negocjacjach.

### 4. Techniki redukcji stresu w negocjacjach

### 5. Forma negocjacji (osobiste, telefoniczne, itp.), a możliwe rozwiązania negocjacyjne

### 6. Techniki mediacji i sytuacje mediacyjne

### 7. Specyfika negocjacji w IT