

Program szkolenia:

Efektywne Negocjacje i Mediacje: dobór podejść do potrzeb

Informacje:

Nazwa:	Efektywne Negocjacje i Mediacje: dobór podejść do potrzeb
Kod:	Soft-practices-negotiate
Kategoria:	Kompetencje miękkie
Odbiorcy:	hr, admini, developerzy, testerzy, management, architekci, analitycy, DevOps, Product Owners, Scrum Masters
Czas trwania:	2 dni
Forma:	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