

NEGOCJACJE

w pracy Dyrektora i Nauczyciela

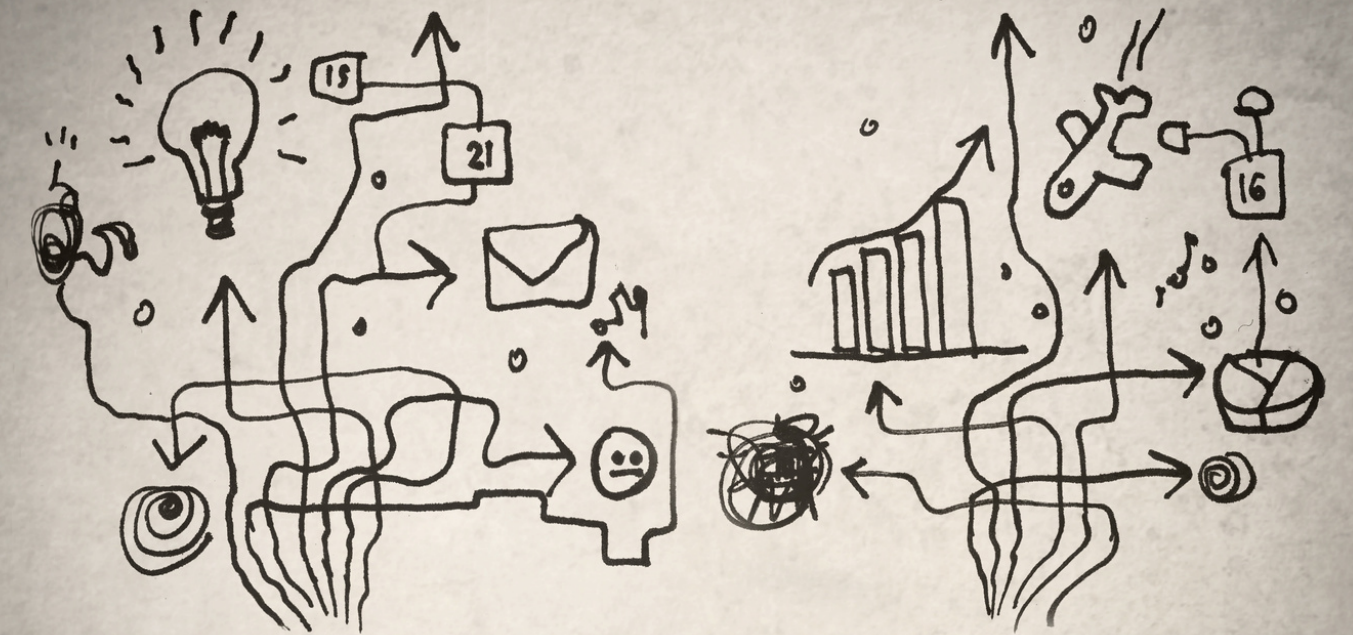
Szkolenie dla Rad Pedagogicznych

PROGRAM SZKOLENIA:

- Definiowanie celu strategicznego i punktów krytycznych negocjacji,
- BATNA jako kluczowy element sukcesu w negocjacjach,
- Przygotowanie do negocjacji w oparciu o projektowanie umowy,
- Etyka w negocjacjach przez pryzmat reputacji reprezentowanej organizacji, celów i efektywności negocjacji,
- Różnice interesów w negocjacjach w aspekcie przygotowania i oprawy,
- Empatia i asertywność w konfrontacji z manipulacją i perswazją,
- Dyplomacja, elastyczność, inteligencja emocjonalna w nowoczesnych negocjacjach,
- Przygotowanie scenariusza rozmowy i dróg alternatywnych - projekt rozwiązań alternatywnych,
- Przegląd technik manipulacji i perswazji – odporność i obrona celu negocjacji w obliczu manipulacji.

CENA: 2200 zł

DLA SZKOLEŃ ZAMÓWIONYCH
DO KOŃCA WRZEŚNIA 2022



EFEKTY:

Warsztat ma na celu przekazanie praktycznych umiejętności negocjacji osobom, które na co dzień pracują w placówce oświatowej. Szkolenie przekazuje praktyczną wiedzę jak pokonywać trudności wynikające z różnic interesów grup (nauczyciele, uczniowie, rodzice), jak prowadzić negocjacje utrzymując postawę dyplomatyczną, empatyczną, jednocześnie asertywną w konfrontacji z manipulacją i perswazją oraz jak dobrze przygotować się do negocjacji w oparciu o projektowanie umowy i BATNA.

KONTAKT:

Adam Piasecki 601 77 43 67
kontakt@adampiasecki.com

Szkolenie prowadzone przez akredytowany ODN.