



## Doradztwo strategiczne i seminaria dla Top Managementu

### Program budowy wzrostu wartości firmy

Wykaz tematów:

#### Zarządzanie strategiczne

- Metodyka budowy strategii firmy
- Zarządzanie wartością firmy - VBM
- Wdrożenie strategii i KPI  
Balanced Scorecard
- Kaskadowanie celów i KPI  
Action Plan
- Komunikacja strategii  
i przywództwo
- Strategiczne zarządzanie rynkami
- Strategiczne zarządzanie zakupami
- Strategiczne zarządzanie HR
- Fuzje i przejęcia

#### Zarządzanie finansami

- Finanse dla zarządzających  
niefinansistów cz. 1 i cz. 2
- Corporate Finance
- Analiza i diagnoza finansowa
- Controlling  
Systemy informacji zarządczej
- Zarządzanie cash flow  
i kapitałem obrotowym
- Finansowa ocena projektów  
biznesowych
- Finansowanie rozwoju firmy
- Prezentacja informacji  
finansowych
- Wycena przedsiębiorstwa

#### Zarządzanie efektywnością

- Transformujące przywództwo VUCA
- Zarządzanie przez cele (MBO)
- Zarządzanie cenami - Pricing
- **Negocjacje w biznesie**
- Odpowiedzialność prawna  
zarządów
- Inteligentna restrukturyzacja
- Lean Management
- Zarządzanie projektem
- Scenariusze sukcesji

### Sprawdź terminy na

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiedź nas na LinkedIn i Facebook:  
Francuski Instytut Gospodarki Polska



# Negocjacje w biznesie

## Warsztaty dla zarządzających

### Kluczowe korzyści

- ▶ Zdobycie praktycznej wiedzy o skutecznych technikach negocjacyjnych i przećwiczenie ich w praktyce.
- ▶ Poznanie skutecznych metod negocjowania z interesariuszami.
- ▶ Unikanie popełniania błędów podczas negocjacji.
- ▶ Nabycie umiejętności wywierania wpływu, rozpoznawania, czy jest się obiektem manipulacji oraz przeciwstawiania się próbom manipulacji za pomocą skutecznych technik antymanipulacyjnych.
- ▶ Identyfikacja mocnych i słabych stron każdego z uczestników – negocjatorów.

### Dlaczego warto wybrać nasze seminarium

- ▶ Program warsztatu FIG Polska, w odróżnieniu od wielu dostępnych na rynku, jest ukierunkowany na negocjacje z różnymi grupami interesariuszy, z którymi w codziennej pracy spotykają się zarządy (np. z radami nadzorczymi, związkami zawodowymi, kluczowymi klientami, bankami, dostawcami, monopolistami, a także pracownikami).
- ▶ Natychmiastowe wykorzystanie zdobytych umiejętności w praktyce biznesowej.
- ▶ Ponadprzeciętne doświadczenia i osiągnięcia trenerskie dwóch trenerów-praktyków biznesowych prowadzących warsztaty.
- ▶ Zdobywanie wiedzy i umiejętności oraz wymiana doświadczeń w kameralnej grupie kadry zarządzającej.

### Kto powinien wziąć udział w programie?

Właściciele przedsiębiorstw, prezesi zarządów, członkowie zarządów, członkowie rad nadzorczych, dyrektorzy zarządzający oraz dyrektorzy poszczególnych pionów finansów, produkcji, zakupów, prawa, logistyki, sprzedaży, marketingu, HR, IT i administracji; kluczowa kadra menedżerska chcąca doskonalić know-how w zakresie skutecznych negocjacji.

Ponad  
**20.000**

Uczestników szkoleń  
i warsztatów

**2.000**

Klientów, w tym 300 z listy  
Top 500 "Rzeczpospolitej"

**150**

Projektów doradczych

**96%**

Uczestników poleca  
nasze usługi

**80%**

Uczestników seminariów  
to prezesi, właściciele firm  
i dyrektorzy

Ponad  
**20 lat**  
doświadczeń

# Program\*:

Negocjacje w biznesie

\*Seminarium **obowiązkowe** dla osób realizujących Executive Program.

## Pierwszy dzień (9.00 - 17.00)

1. Wprowadzenie: cele seminarium, poznanie się Uczestników i test wprowadzający.
2. Jakie są skuteczne typy strategii oraz technik i taktyk negocjacyjnych?
  - 2.1. Wybór strategii negocjacyjnych i zalecane sytuacje ich stosowania w praktyce biznesowej.
  - 2.2. „12 kluczowych technik negocjacyjnych”. Korzyści i zagrożenia poszczególnych technik i taktyk negocjacyjnych.
    - 2.2.1. Taktyka dzięgiu i miodu
    - 2.2.2. Na wyczerpanie
    - 2.2.3. Zmiana biegu
    - 2.2.4. Trzecia strona
    - 2.2.5. Szkoda by było
    - 2.2.6. Granie emocjami
    - 2.2.7. Skubanie
    - 2.2.8. Inne
3. Dobre przygotowanie do negocjacji jako kluczowy czynnik sukcesu udanych negocjacji w biznesie.
  - 3.1. Czas.
  - 3.2. Ludzie – zasoby organizacji i strona przeciwna.
  - 3.3. Relacje – ze stronami.
4. Jakie cechy i umiejętności powinien posiadać dobry negocjator?
  - 4.1. Gra.
  - 4.2. Sztuka.
  - 4.3. Siła - 4 sekundy oraz znaczenie przerw w negocjacjach.
5. Czy nadają się na skutecznego negocjatora?
  - 5.1. Test indywidualnych umiejętności negocjacyjnych. - **Ćwiczenie**
6. Jak prowadzić udane negocjacje w różnych sytuacjach biznesowych? Część I. - **Ćwiczenia – warsztaty – scenki**
7. Wywieranie wpływu a manipulacja.
  - 7.1. Mechanizmy wywierania wpływu.
  - 7.2. Wywieranie wpływu a manipulacja.
  - 7.3. „6” kluczowych reguł wywierania wpływu. - **Dyskusja moderowana**
8. Techniki, narzędzia oraz metody wywierania wpływu i manipulacji.
  - 8.1. Zasada autorytetu.
  - 8.2. Demonstracja.
  - 8.3. Naśladownictwo.
  - 8.4. Efekt pierwszeństwa i świeżości. - **Ćwiczenie – przykłady**
9. Jak przezwyciężać trudności w negocjacjach?
  - 9.1. Jak radzić sobie z zastrzeżeniami?
  - 9.2. Kolejność etapów negocjacji „wymuszających” współpracę.
10. Negocjacje – moje preferencje. Test: „Mój preferowany styl prowadzenia negocjacji”. - **Ćwiczenie**
11. Podsumowanie dnia.

## Drugi dzień (9.00 - 17.00)

1. Powtórzenie i utrwalenie zagadnień omawianych pierwszego dnia seminarium.
2. Jak prowadzić udane negocjacje w różnych sytuacjach biznesowych? Część II. - **Ćwiczenia – warsztaty – scenki**
3. Jak zarządzać emocjami w negocjacjach?
  - 3.1. Emocjonalne reakcje – czym się objawiają?
  - 3.2. Stres – pomaga czy przeszkadza? Jak walczyć ze stresem?
  - 3.3. Czego się obawiają strony negocjacji? - **Ćwiczenie**
4. Komunikacja werbalna, niewerbalna, mowa ciała w negocjacjach.
  - 4.1. Poziom treści a poziom relacji.
  - 4.2. Komunikacja werbalna i pozawerbalna. Jak ją interpretować?
  - 4.3. Pytania w negocjacjach. - **Ćwiczenie**
5. Asertywność w negocjacjach.
  - 5.1. Co to znaczy asertywne stawianie granic?
  - 5.2. „Zdarta płyta”.
  - 5.3. Krytyka ogólna. - **Ćwiczenie**
  - 5.4. Zamglenie. - **Ćwiczenie – Negocjacje wielostronne**
6. Negocjacje – sytuacje szczególnie.
  - 6.1. Etapy i ich zawartość w negocjacjach wielostronnych.
  - 6.2. Procedura prowadzenia negocjacji wielostronnych. - **Ćwiczenie – Negocjacje transgraniczne**
  - 6.3. Różnice w negocjacjach lokalnych i transgranicznych. Kontekst otoczenia i kontekst bezpośredni.
  - 6.4. Wymiary kulturowe – ranking krajów.
  - 6.5. Oddziaływanie kulturowe na czynniki negocjacji. Wnioski i dyskusja – co mogę przenieść do własnej firmy?
7. Kłamstwo w negocjacjach.
  - 7.1. Funkcja kłamstwa / blefu w negocjacjach. - **Ćwiczenie**
  - 7.2. Metody rozpoznawania kłamstwa agentów CIA.
  - 7.3. Kłamliwe zachowania – oznaki kłamstwa.
  - 7.4. Analiza rozmowy dziennikarki z kongresmenem.
  - 7.5. Stworzenie katalogu pytań kontrolnych do wykorzystania w trakcie negocjacji. - **Ćwiczenie**
  - 7.6. Skąd możemy mieć pewność, że oponent mija się z prawdą? - **Wnioski i dyskusja**
8. Dekalog „mistrza negocjacji”.
  - 8.1. Co mogę przenieść do własnej firmy? - **Wnioski i dyskusja**
9. Jak prowadzić negocjacje w różnych sytuacjach biznesowych? Część III – warsztaty podsumowujące i wykorzystujące elementy wywierania wpływu. - **Ćwiczenia i scenki z kamerą (udział w scenkach jest fakultatywny)**
10. Podsumowanie zajęć.
11. Opcjonalnie: Wypełnienie Indywidualnego Planu Działań Wdrożeniowych (wydruki dostarczone uczestnikom).

„Umiejętność postępowania z ludźmi jest takim samym towarem handlowym jak cukier czy kawa.”

John Rockefeller

### Plan dnia:

- 8.30 - Rejestracja Uczestników (tylko pierwszego dnia)
- 9.00 - Rozpoczęcie zajęć
- 10.30 - 10.50 - Przerwa na kawę
- 13.00 - 14.00 - Wspólny lunch
- 15.30 - 15.50 - Przerwa na kawę
- 17.00 - Zakończenie zajęć

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.  
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa  
tel. +48 22 823 42 83, e-mail: biuro@figpolska.pl

Seminaria i szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie seminaria są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)