

## Kompetencje managerskie

### Część 2

### Negocjacje i konflikty

#### **Celem szkolenia jest:**

- poznanie technik manipulacyjnych stosowanych w negocjacjach i sposobów ich neutralizacji,
- wskazanie i trening praktyczny metod rozwiązywania konfliktów,
- poznanie strategii radzenia sobie w negocjacjach z „brudnymi chwytami” drugiej strony,
- doskonalenie komunikacji niewerbalnej,
- ćwiczenie rozpoznawania stylów komunikacyjnych uczestników negocjacji.

**Efekt szkolenia** jest uzyskanie wiedzy o technikach manipulacyjnych oraz narzędziach pomocnych w ich diagnozie i neutralizacji. Liderzy zyskują również umiejętności w zakresie sprawnego rozwiązywania konfliktów.

#### **W trakcie szkolenia uczestnicy:**

- dowiedzą się jakie techniki manipulacji stosowane są w negocjacjach,
- uczą się jak neutralizować typowe zachowania manipulacyjne,
- trenują zachowanie na wypadek pojawienia się w negocjacjach tzw. „brudnych chwytów”,
- dowiadują się jak nie doprowadzać do konfliktów i co robić jeśli konflikt się pojawi,
- stosują w praktyce nabytą we wcześniejszych częściach Akademii wiedzę z zakresu komunikacji interpersonalnej.

**Czas trwania:** 8 godzin zegarowych