

# PRZYWÓDZTWO I COACHING

## STUDIA PODYPLOMOWE MBA

### ZJAZD 7

#### Wpływ, perswazja i elementy negocjacji.

#### TOMASZ KALKO

#### MODUŁ 1

##### CZYM RÓŻNI SIĘ WPŁYW I PERSWAZJA, OD MANIPULACJI

- Budowanie partnerstwa w biznesie i przywództwie, jako fundament marki osobowej lidera.
- Dopuszczalne i nie dopuszczalne narzędzia wywierania wpływu, bez wywierania presji.
- Czym jest działanie na korzyść parterów biznesowych? Czy można połączyć taką postawę z budowaniem własnej przewagi biznesowej.

#### MODUŁ 2

##### ROZMOWY W TRAKCIE KTÓREJ WYSTĘPUJE ELEMENT NEGOCJACJI

- Różne modele rozmów negocjacyjnych.
- Czym charakteryzują się „wygrane” negocjacje.
- Negocjacje z pracownikami, partnerami biznesowymi, klientami.
- Czym jest model „wygrana – wygrana”? Kiedy go stosować, kiedy odpuścić a kiedy „walczyć” o soje interesy?

#### MODUŁ 3

##### STRUKTURA ROZMOWY MENADŻERSKIEJ Z ELEMENTAMI NEGOCJACJI

- Dlaczego ważna jest struktura w rozmowach z elementami negocjacji?
- Ewolucyjne „zdobycze” ludzkiej osobowości, warunkujące procesy negocjacyjne.
- Poznanie struktury rozmowy negocjacyjnej.

## **MODUŁ 4**

### **ĆWICZENIA ROZMÓW NEGOCJACYJNYCH**

- Ćwiczenia rozmów negocjacyjnych, w realnych sytuacjach konfliktu interesów.
- Zapoznanie się z kilkoma narzędziami przydatnymi w negocjacjach z elementem realnego konfliktu interesów.
- Przećwiczenie w/w narzędzi.

## **MODUŁ 5**

### **PODSUMOWANIE**

- Podsumowanie wiedzy zdobytej w trakcie warsztatów.
- Zaplanowanie zmian i działań związanych z wdrożeniem wiedzy w przestrzeń nawyków i postaw uczestników warsztatów.

### **FORMA ZALICZENIA:**

Zaliczenie będzie polegało na aktywnym uczestnictwie w części warsztatowej zajęć. Nie przywiduję oddzielnej formy zaliczenia.