

NEGOCJACJE

i rozwiązywanie konfliktów
w pracy Dyrektora

ADAM PIASECKI





LUB **SMS**
504 257 837

- imię i nazwisko
- nazwa szkoły

Pozycja wyjściowa w negocjacjach

CO NEGATYWNIE WPŁYWA
NA NASZĄ POZYCJĘ W NEGOCJACJACH...?

- ☑ brak wizji celu i scenariusza negocjacji
- ☑ uzależnienie od wyniku negocjacji
- przegrywa ten, komu bardziej "zależy"

ZASADY W NEGOCJOWANIU - wprowadzenie

WARUNKI SKUTECZNYCH NEGOCJACJI:

- ☑ przygotowanie
- ☑ wizja celu i precyzyjna definicja obszaru ustępstw
- ☑ inteligencja emocjonalna- elastyczność i aktywność

EI- ATUTY I ZAGROŻENIA

SKUTECZNY NEGOCJATOR: asertywny, prowadzący, racjonalny, zna temat, rozwiązuje problemy, cierpliwy, słuchający, z intuicją



ZASADY W NEGOCJOWANIU - wprowadzenie

Etyka w negocjacjach przez pryzmat reputacji, celów i efektywności negocjacji

"STARE" A "NOWE" PODEJŚCIE DO NEGOCJACJI



ZASADY W NEGOCJOWANIU - wprowadzenie

Wizja celu i precyzyjna definicja obszaru ustępstw

- ☑ obszar, a cel negocjacji
- ☑ obszar współpracy- projektowanie i definiowanie obszaru ustępstw
- ☑ punkty krytyczne umowy/współpracy

**"Doskonałość osiąga się nie wtedy, kiedy nie można już nic dodać,
ale wtedy kiedy nie można nic ująć".**

SKUP CAŁĄ ENERGIĘ NA JEDNYM PUNKCIE

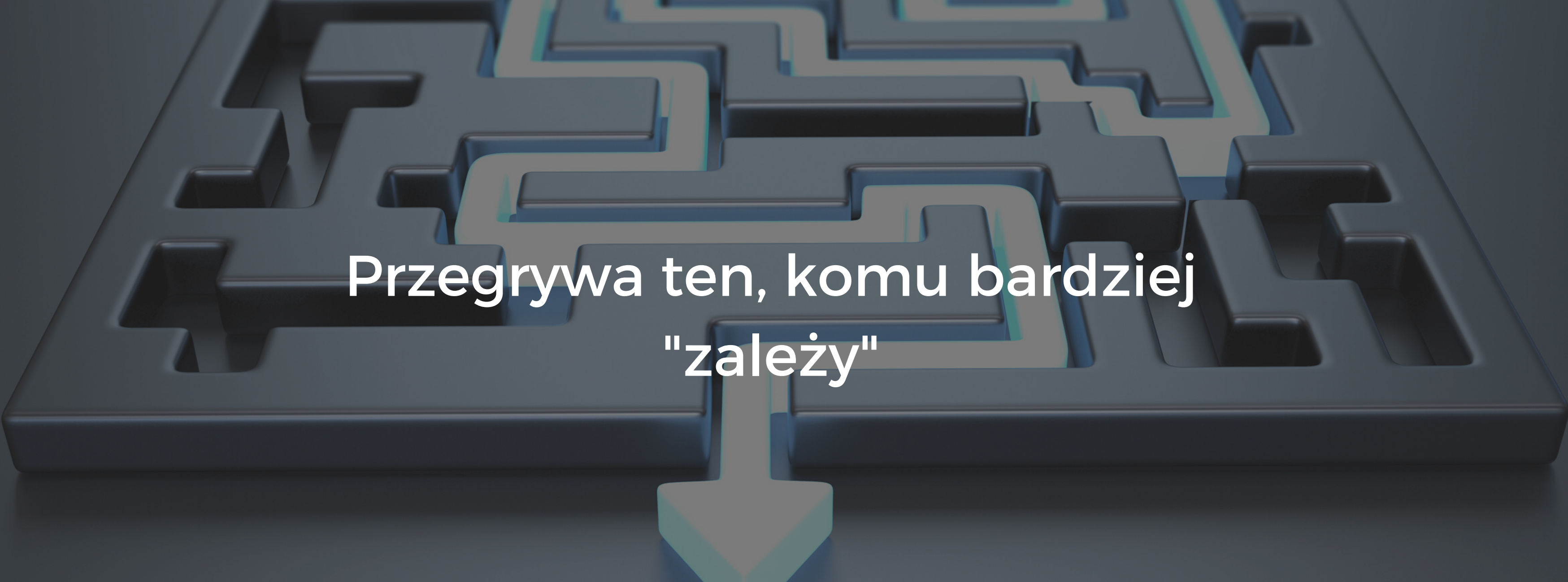
STRATEGIA OSIĄGANIA CELÓW W NEGOCJACJACH



BATNA

Best Alternative To a Negotiated Agreement

Najlepsza alternatywa dla negocjowanego porozumienia

A 3D maze with a path leading to an arrow pointing downwards.

Przegrywa ten, komu bardziej
"zależy"

Kontrolowanie przebiegu rozmowy

ETAPY KOMUNIKACJI W NEGOCJACJACH

- ☑ **KONTAKT**- pierwsze wrażenie
- ☑ **BUDOWANIE RELACJI**
- ☑ **OTWARCIE ROZMÓW**- definiowanie oczekiwań, nazywanie intencji reakcja na pierwszą ofertę
- ☑ **ŻĄDANIA I USTĘPSTWA**; emocje- oddzielaj osobę od problemu
- ☑ **IMPAS** i jego przełamywanie
- ☑ **FINALIZACJA**
- ☑ **DOMYKANIE**- budowanie relacji

Góra lodowa

DUŻO WIĘCEJ DZIEJE SIĘ W NAS,
POD POWIERZCHNIĄ WODY.
WSZYSTKO MA POCZĄTEK I
KONIEC
W NAS-W NASZEJ GŁOWIE.

KAŻDY, CHOĆ TEGO NIE WIDZIMY,
NOSI W SOBIE SWÓJ ZŁOŻONY
ŚWIAT WARTOŚCI, PROBLEMÓW,
CELÓW CZY RELACJI.

Kontrolowanie przebiegu rozmowy

WYKORZYSTAJ, ZAPLANUJ PRZERWĘ

Znaczenie i potencjał przerwy w negocjacjach:

- impas
- zagrożenie realizacji planów
- utrata kontroli nad emocjami
- konsultacje telefoniczne z osobą decyzyjną

TECHNIKI MANIPULACJI

wzbudzanie poczucia winy

atak personalny

czy to wszystko na co Pana stać? - Henry Kissinger

metoda Columbo

niepełne pełnomocnictwo

zdechła ryba

optyk z Brooklynu

niespójna akcja

dobry i zły policjant

"no tak, to moja wina"

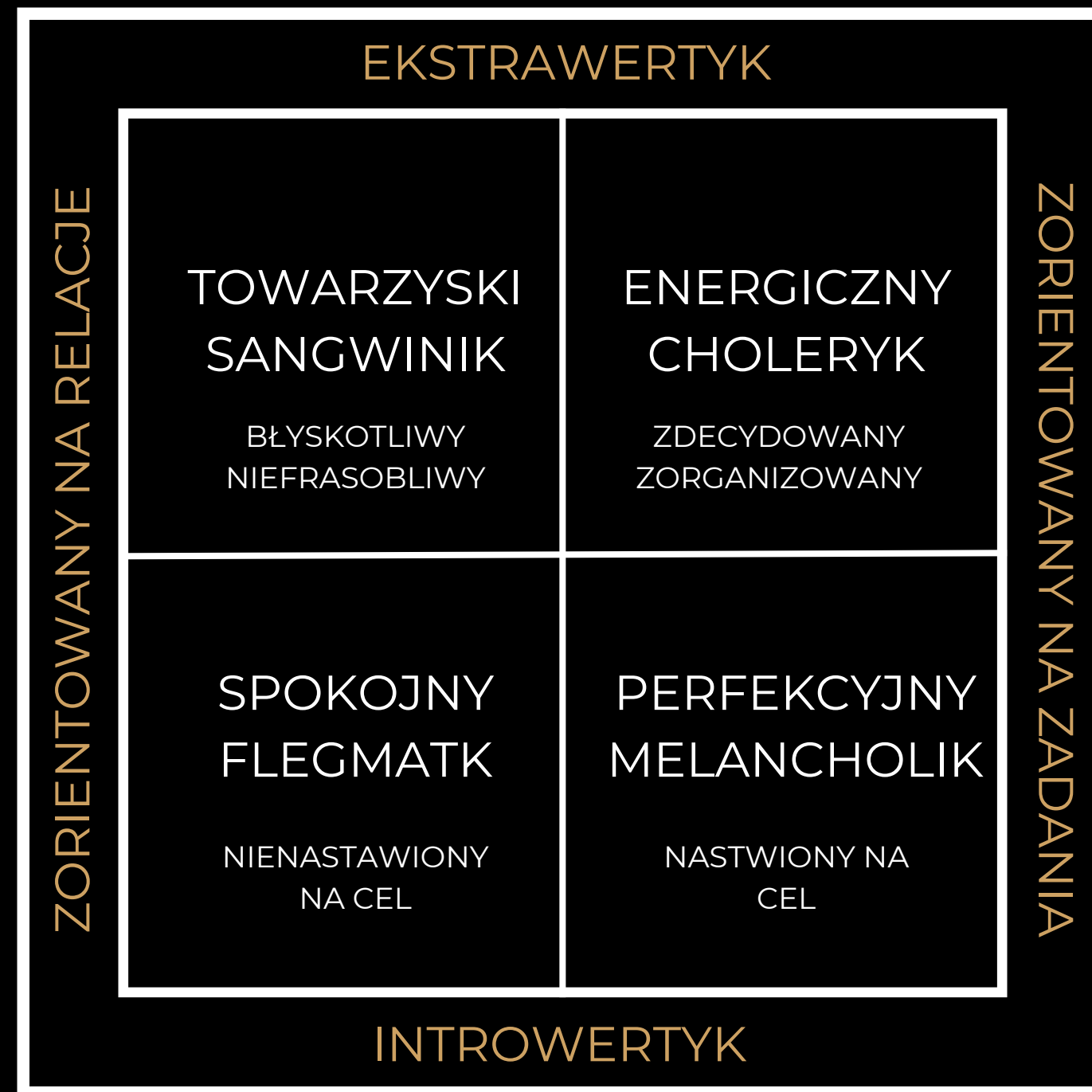
komplementowanie, zaprzyjaźnianie się

ocena twoich wartości

**ASERTYWNOŚĆ
W
KONFRONTACJI
Z MANIPULACJĄ**

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw

Macierz zachowań kontrahentów i strategie współpracy



Strategia negocjacyjna, granice ustępstw- macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

TOWARZYSTKI SANGWINIK

dar przyciągania do siebie ludzi, gadatliwy, narrator,
dusza towarzystwa, wesoły, spontaniczny, umacnia
kontakt przez dotyk, wylewny, entuzjastyczny,
ekspresywny

STRATEGIE WSPÓŁPRACY

zostaw trochę czasu na nawiązanie relacji, wspieraj
ich wizje i marzenia, nie bądź nastawiony jedynie
na cel, przedstawiaj sprawę w sposób
efektowny/zajmujący, w celu uzasadnienia
nie przedstawiaj liczb i pojęć



Strategia negocjacyjna, granice ustępstw- macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

PERFEKCYJNY MELANCHOLIK

głęboki, skłonny do rozmyślań, analityczny
poważny i zdeterminowany, filozofujący i poetyczny,
wyczułony na piękno, wrażliwy na potrzeby innych

STRATEGIE WSPÓŁPRACY

przedstaw konkrety i dotrzymuj słowa, uzasadniaj
faktami i liczbami, nie bądź zbyt swobodny
w zachowaniu, rozpoczętą sprawę zawsze
doprowadzaj do końca, nie wahaj się, nie pochlebiaj



Strategia negocjacyjna, granice ustępstw- macierz zachowań kontrahentów i strategii współpracy

ENERGICZNY CHOLERYK

dynamiczny i aktywny, musi korygować błędy,
trudno go zniechęcić, nie ulega wzruszeniom,
silna wola i zdecydowanie

STRATEGIE WSPÓŁPRACY

bądź konkretny i zwięzły, przedstawiaj fakty logicznie
i sprawnie, dostarcz alternatyw i pozwól wybrać,
nie decyduj za niego, nie bądź niezorganizowany,
nie przeskakuj z tematu na temat

Strategia negocjacyjna, granice ustępstw- macierz zachowań kontrahentów i strategię współpracy

SPOKOJNY FLEGMATYK

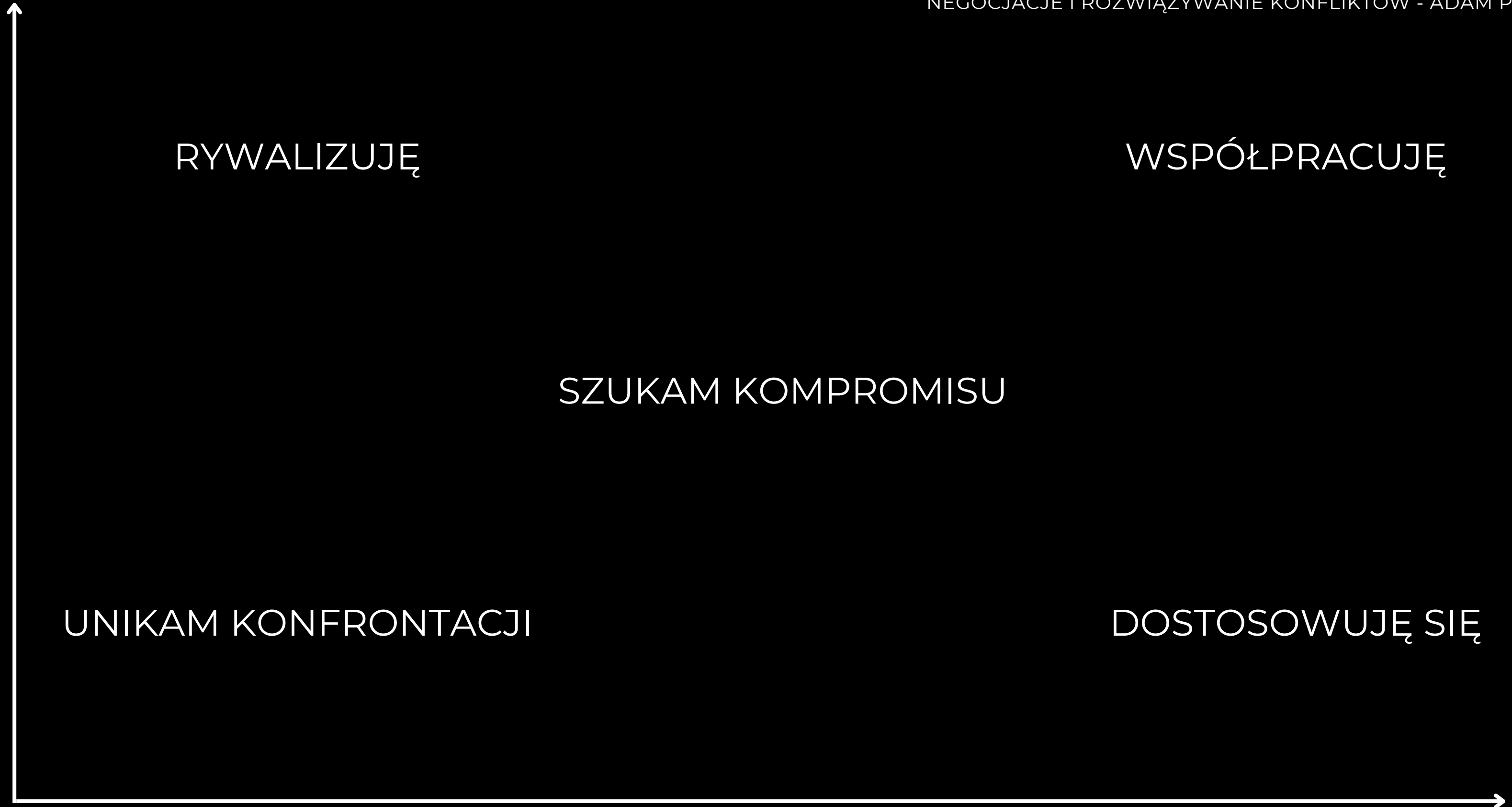
powściągliwy, spokojny, chłodny i opanowany,
cierpliwy, zrównoważony, cichy, a przy tym dowcipny,
życzliwy i uprzejmy, głęboko skrywa emocje

STRATEGIE WSPÓŁPRACY

zostaw trochę czasu na nawiązanie relacji,
pytaj o opinie i ich obserwacje, nie spiesz się,
bądź wesoły, rezolutny, towarzyski, nie formalizuj,
w celu uzasadnienia nie przedstawiaj liczb i pojęć,
nie traktuj ich z góry



DETERMINACJA



EMPATIA

PODEJMOWANIE DECYZJI

Problem z podejmowaniem decyzji wynika z poczucia, że jest jedna dobra decyzja i musimy ją odnaleźć.

Tymczasem zazwyczaj nie ma jednej „dobrej” i pozostałych „złych” decyzji. Pójście każdą z dróg wiąże się z pewną stratą.

Oznacza to, że podjęcie decyzji, nawet tej która nie jest „optymalna” nie jest przegraną. A przynajmniej nie jest błędem, którego nie można naprawić i nie wynieść z niego nauki.

Rzeczywistą przegraną jest wieczne odwlekanie z obawy przed wzięciem odpowiedzialności za podjęcie decyzji.



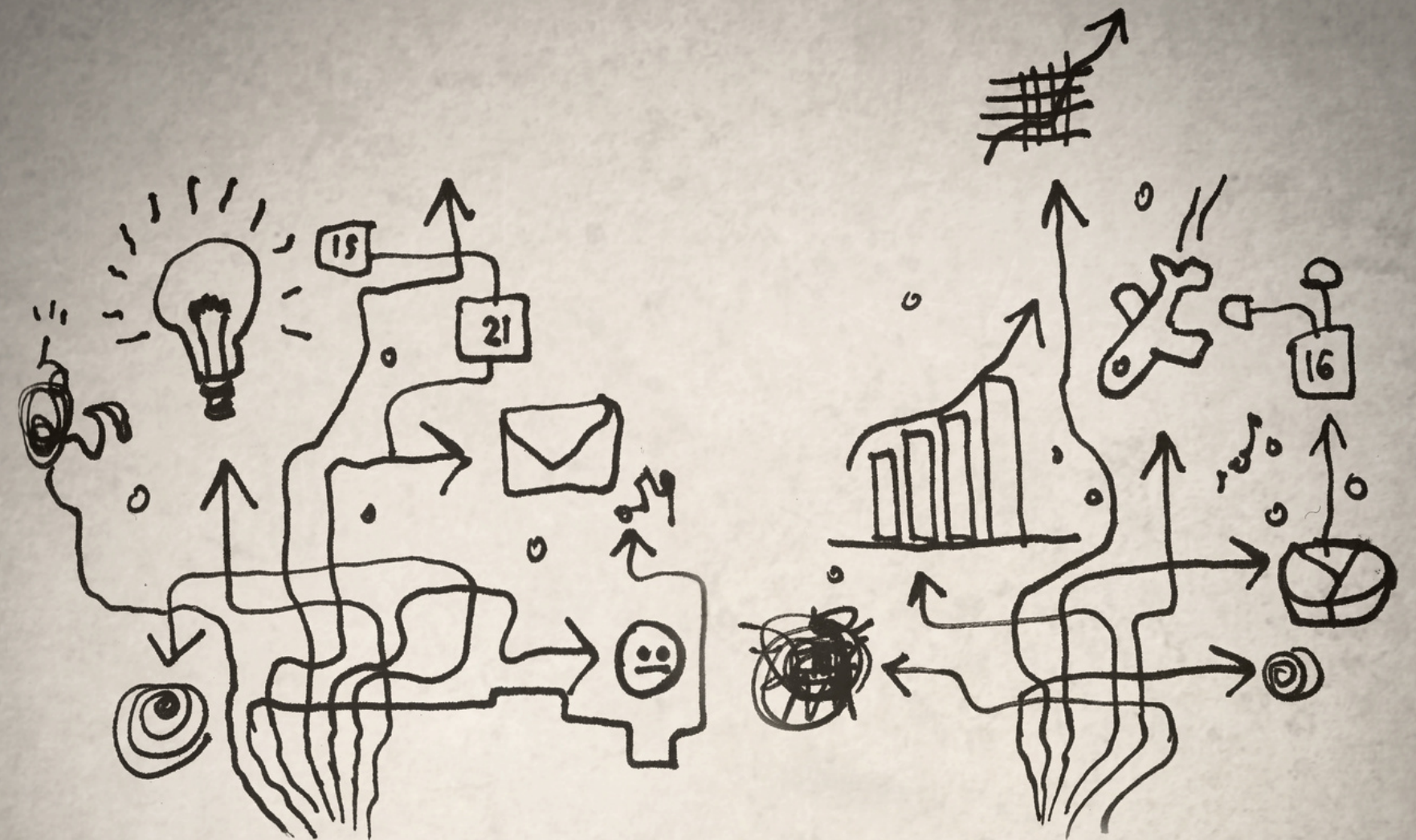
KONFLIKT, KRYZYS - szansa na rozwój

Rodzaje konfliktów ze względu na źródło:

- ☑ wartości
- ☑ relacji
- ☑ interesów
- ☑ danych
- ☑ strukturalny

Spirala emocji w konfliktach

Intencje stron



METODY ROZWIĄZYWANIA I POSTAWA W KONFLIKCIE

Metody rozwiązywania konfliktów w oparciu
o ich przyczyny:

- uleganie
- współpraca
- rywalizacja
- kompromis
- unikanie
- łagodzenie

Konflikt jako wskaźnik obszarów do rozwoju



STRATEGIA NEGOCJACYJNA

GRANICE USTĘPSTW

OCZEKIWANIA STRON W NEGOCJACJACH

Jaki jest najlepszy wynik
w negocjacjach...?

- NAJTRWALSZY
- ELASTYCZNY
- PRZEWIDUJĄCY ROZWÓJ WSPÓŁPRACY

SZTUKA UPADKU - ADAM PIASECKI

KARTA NIEZŁOMNOŚCI

Zapisz po co najmniej jednym źródle energii w każdej z 4 kategorii

MIEJSCE

MUZYKA

OSOBA

CZYNNOŚĆ

Zachowaj tę kartę i wracaj do niej w momentach wątplenia.

TO TWOJE ŹRÓDŁA NIEZŁOMNOŚCI

© SEE INVISIBLE

© KONTAKT@ADAMPIASECKI.COM ☎ 601 774 367

SZTUKA UPADKU - ADAM PIASECKI

Do odrodzenia po upadkach jest Ci potrzebna energia budująca Twoją
NIEZŁOMNOŚĆ

Źródłami tej energii mogą być:

- MIEJSCE, w którym czujesz spokój i bezpieczeństwo
- MUZYKA, która (w zależności od potrzeby) daje Ci energię do działania lub spokój do regeneracji
- OSOBA, (albo historia niezłomnej postaci), która wesprze Cię w upadku i natchnie siłą do działania
- CZYNNOŚĆ/AKTYWNOŚĆ, która pozwoli Ci oderwać się od problemu, oczyścić głowę i przywrócić równowagę ciała i umysłu

© SEE INVISIBLE

© KONTAKT@ADAMPIASECKI.COM ☎ 601 774 367

Karta Niezłomności



e-learning

First Class



LUB **SMS**
504 257 837

- imię i nazwisko
- nazwa szkoły



NEGOCJACJE I ROZWIĄZYWANIE KONFLIKTÓW - ADAM PIASECKI

E-mail

kontakt@piasecki.in

Telefon

504 257 837

601 77 43 67

PROJEKT GRAFICZNY
ORAZ WYKONANIE:



FOTOGRAFIA & GRAFIKA

**Dobrego
dnia**

