

INTERNATIONAL **NEGOTIATIONS**

in English Language

Dla kogo

- / Właściciele firm
- / Kadra menadżerska
- / Zespół sprzedażowy
- / Dla osób od średniej znajomości języka angielskiego do biegłej komunikacji w tym języku



Program wymaga przygotowania się w oparciu o przesłane materiały filmowe oraz o artykuły do przeczytania (czas przygotowania – około 2,5 godziny)
Zajęcia prowadzone będą w języku angielskim w taki sposób, aby osoby nie władające w tym języku biegle mogły rozwinąć swoje umiejętności negocjacyjne i językowe – język polski będzie wykorzystany w momentach rozwijających wiedzę ogólną dotyczącą negocjacji.
Ćwiczenia negocjacyjne będą prowadzone w języku angielskim w taki sposób, aby osoby nie władające tym językiem biegle pozbyły się bariery obawy wypowiedzania się w obecności innych osób polskojęzycznych.

Jednym z istotnych efektów tych warsztatów będzie zdobycie zestawu algorytmów językowych pomocnych w czasie prowadzenia negocjacji.

W programie mogą wziąć udział osoby nie-polskojęzyczne.

Wstęp do negocjacji

- a. Stereotypy negocjacyjne – prawda czy fałsz?
- b. Rodzaje negocjacji – od negocjacji pozycyjnych po negocjacje win-win

Charakterystyka w języku angielskim

- a. Poziom znajomości języka angielskiego a skuteczność negocjacji
- b. Na co należy uważać i co można wykorzystać w negocjacjach w języku angielskim (obcym) używanym przez obie strony
- c. Na co należy uważać i co można wykorzystać w negocjacjach w języku angielskim z osobami, które są anglojęzyczne lub porozumiewają się nim biegle
- d. Zwroty i zachowania w trudnych sytuacjach wynikających ze zróżnicowanej znajomości języka angielskiego

Fundamentalne zagadnienia negocjacji zawodowych z uwzględnieniem kwestii wynikających z korzystania z języka angielskiego

- a. Etyka w negocjacjach – w odniesieniu do różnych nacji i kultur
- b. Style i osobowości negocjacyjne – macierz kobra-lew-ślimak-pies
- c. Jak uczynić, aby kontr-partner usiadł do stołu negocjacyjnego? Od telefonu po maila w języku angielskim
- d. Wykorzystanie tłumacza – warto – nie warto? W którym kraju/kulturze?
- e. Zwroty w języku angielskim i mechanizmy pomocne w sytuacjach konfliktowych
- f. Idea „złotego mostu”
- g. „Odchodząc od NIE” – jak „nie odejść od stołu negocjacyjnego”?
- h. Brak ZOPA w negocjacjach relacyjnych
- i. Konflikt interesów – strategie reagowania
- j. Przygotowanie procesu negocjacyjnego – kluczowe pojęcia

Negocjacje to komunikacja – przy stole negocjacyjnym

- a.** Budowa mózgu a Komunikacja Nieantagonizująca z mechanizmem akceptacji
- b.** Słowa, zdania, kolejność – wybrane obszary NLP szczególnie przydatne w negocjacjach
- c.** Komunikacja niewerbalna – zarys • Mowa ciała – rola i wybrane elementy
• Odczytywanie zachowań – łączenie mowy ciała, słów, zachowań – także w odniesieniu do różnic kulturowych.

Etapy negocjacji. Analiza i przygotowanie procesu negocjacyjnego – warianty działań i narzędzi

- a.** Analiza wewnętrzna i zewnętrzna sytuacji negocjacyjnej: • Anatomia negocjacji – relacje, komunikacja, interesy, możliwości, uprawnomożnienie, BATNA, zobowiązania • Istotne interesy – uznanie, przynależność, autonomia, pozycja, rola
- b.** Analiza interesariuszy, ich roli i wpływu na proces negocjacyjny
- c.** Działanie systemowe w oparciu o szablon przygotowania do negocjacji
- d.** Opracowanie scenariuszy i algorytmów negocjacyjnych w języku angielskim
- e.** Analiza możliwości działania w obszarze modułu „ustawienie”

Charakterystyka negocjacji z przedstawicielami różnych kultur – od Europy, USA i Kanady, przez Azję, Afrykę, Australię i Amerykę Łacińską – podejście PRAKTYCZNE, ze szczególnym odniesieniem się do konkretnych potrzeb Uczestników

- a.** Rozróżnienie kultur w oparciu o MACIERZ NEGOCJACJI MIĘDZYKULTUROWYCH – macierz okazywanie emocji versus konfrontacyjność
- b.** Rozróżnienie kultur pod kątem polichroniczności i monochroniczności
- c.** Rozróżnienie kultur pod kątem podejścia szeroko-kontekstowego versus wąsko-kontekstowego (zorientowanie na przyszłość versus zorientowanie na zadanie)
- d.** Rozróżnienie kultur w aspektach: unikanie niepewności – awersji do ryzyka, dystansu władzy i formalizmu, równouprawnienia w różnych obszarach, kolektywizmu instytucjonalnego i kolektywizm grupowego, orientacji na kwestie humanitaryzmu
- c.** Definitywne NIE w różnych kulturach oraz na co warto zwrócić szczególną uwagę

Trudne sytuacje negocjacyjne – każdy poniższy punkt z odniesieniem do konkretnych stref kulturowych

- a.** Irracjonalizm kontr-partnera – jak reagować? W tym sytuacje wynikające z różnic kulturowych
- b.** Reakcje na różnorodne nierelacyjne zachowania kontr-partnera – z analizą różnic kulturowych
- c.** Jak negocjować z pozycji zdecydowanie „słabszego”?
- d.** Jak negocjować „z cieniem”? – czyli brak decyzyjności jako problem
- e.** Negocjacje „po trupach” – jak nie polec i jeszcze dużo wygrać?
- f.** Jak negocjować z niekompetentną „drugą stroną”?
- g.** Jak negocjować z osobą z „silnym brakiem zaufania”?

INTERNATIONAL
NEGOTIATIONS
in English Language

