

**Program szkolenia**

**NEGOCJACJE**

1. **TREŚCI MERYTORYCZNE**

**Część I: Negocjacje - gra sił czy siła gry (3 godz.)**

* Filozofia wygrany – wygrany i wygrany – przegrany
* Zasady negocjacji rzeczowych
* Metoda Jima Campa jako przewrót w negocjacjach
* 6 reguł wpływu społecznego Roberta Cialdiniego

**Część II: Trudne negocjacje (3 godz.)**

* Podwójna kotwica w ustalaniu ceny
* Szachy negocjacyjne
* Manipulacja a wpływ społeczny
* Sposoby radzenia sobie z manipulacjami
1. **PROWADZENIE**

Sławomir Jarmuż - doktor psychologii, trener, coach, doradca. W swojej karierze przeszkolił przeszło 10 000 osób wykonując ponad 1000 szkoleń. Absolwent holenderskiej i angielskiej szkoły trenerów. Jest członkiem założycielem GLOBE - The Global Leadership And Organizational Behavior Effectiveness Research Program, którego celem było wypracowanie międzykulturowej teorii efektywnego przywództwa. Autor lub współautor książek: *Paradoksalna psychologia*, *Alfabet mitów menedżerskich,* [*Podręcznik trenera*](http://www.moderator.wroc.pl/pl/biblioteka_moderatora/podrecznik_trenera_praktyka_prowadzenia.html)*,* *Psychologia dla trenerów*. Jest współtwórcą Szkoły Negocjatorów prowadzonej przez firmę Moderator oraz twórcą Szkoły Coachingu Menedżerskiego.