

PROGRAM SZKOLENIA

„Negocjacje w biznesie międzynarodowym”

20 luty 2018 r., Szczecin

Miejsce szkolenia: Hotel Dana, Al. Wyzwolenia 50, Szczecin,

| | |
|---------------|--|
| 08.30 - 09.00 | Rejestracja uczestników |
| 09.00 - 09.15 | Powitanie uczestników oraz prezentacja oferty Ośrodka Enterprise Europe Network |
| 9.15 - 10.45 | <p>Konflikt w ujęciu międzynarodowym</p> <p>Blok ten zostanie poświęcony istocie i dynamice konfliktu w ujęciu międzynarodowym. W trakcie bloku zostaną omówione m.in.:</p> <ul style="list-style-type: none"> - rodzaje i poziomy konfliktu - style rozwiązywania konfliktu - metody rozwiązywania konfliktu. <p>Co wyróżnia negocjacje ponad granicami?</p> <p>W trakcie tego bloku zostanie omówiona specyfika negocjacji międzynarodowych. Uczestnik dowie się co wyróżnia negocjacje ponad granicami, jak otoczenie kulturowe organizacji wpływa na proces negocjacji i czym cechuje się architektura negocjacji międzynarodowych.</p> <p>Kultura w negocjacjach</p> <p>Kultura wpływa na negocjacje na bardzo wielu płaszczyznach i w bardzo wiele sposobów. Ten blok pozwoli zrozumieć uczestnikom jak różne systemy kulturowe prowadzą do powstawania odmiennych narodowych stylów negocjacyjnych.</p> |
| 10.45 - 11.00 | Przerwa kawowa |
| 11.00 - 12.30 | <p>Podziały kultur biznesu</p> <p>W trakcie trwania bloku zostaną omówione m.in. modele i podziały: Hofstede, Hall’a, Schwartz’a, Gesteland’a, Trompenaars’a, GLOBE.</p> <p>W dalszej części modułu uczestnicy dowiedzą się jak poszczególne wymiary kultury przekładają się na działania negocjatorów.</p> <p>Negocjacje konfrontacyjne</p> <p>W negocjacjach wyróżnia się dwie główne strategie. Przyjmują one skrajnie odmienne założenia wobec motywów działań negocjatorów. Ten blok poświęcony zostanie pierwszej z nich - koncepcji dystrybutywnej, która zakłada, że w sytuacjach konfliktowych ludzie nie ujawniają swoich motywów działań. Wiedza o nich mogłaby osłabić ich pozycje w rozmowach. Zakładają dalej, iż niedomówienia, blef czy kłamstwo mogą zwiększyć skuteczność prowadzonych rozmów.</p> |

| | |
|----------------------|--|
| | <p>Percepcja, komunikacja w negocjacjach międzynarodowych</p> <p>Różnice kulturowe występujące na świecie i charakteryzujące różne grupy narodów mają istotny wpływ na sposób postrzegania świata i komunikowania się co naturalnie przekłada się na odmienne sposoby prowadzenia rozmów.</p> <p>Perswazja w negocjacjach międzynarodowych</p> <p>Aby zwiększyć swoje szanse na osiągnięcie porozumienia należy posiadać umiejętność poprawnego stosowania narzędzi perswazyjnych i zmiany postawy drugiej strony. W tej części bloku omówiony zostanie proces perswazji w procesie negocjacji. Uczestnicy poznają model szans rozpracowania przekazu oraz teorię interpersonalnego oszustwa. Omówi się również aspekt siły w procesie negocjacji.</p> |
| <p>12.30 - 13.00</p> | <p>Przerwa kawowa, Lunch</p> |
| <p>13.00 - 15.00</p> | <p>Zarządzanie negocjacjami międzynarodowymi</p> <p>Negocjacjami jak każdym procesem można zarządzać. świadomość różnic kulturowych i związane z tym różnice w komunikacji pomiędzy negocjatorami odgrywają zasadniczą rolę w procesie zarządzania negocjacjami a wiedza dotycząca różnic kulturowych sprzyja owocnym negocjacjom.</p> <p>Planowanie w negocjacjach międzynarodowych</p> <p>Zapoznanie uczestników z narzędziami pozwalającymi na efektywne przygotowanie się do procesu negocjacji międzynarodowych.</p> <p>Negocjacje integratywne</p> <p>Ten blok poświęcony zostanie drugiemu podejściu - podejściu integratywnemu, w którym gwarancję możliwości realizacji interesów i celów może stanowić ujawnienie motywów oraz uwarunkowań, w których funkcjonują strony jak również założenie, że w zawartym porozumieniu zostaną uwzględnione punkty widzenia wszystkich biorących udział w negocjacjach.</p> <p>Różnice kulturowe wybranych krajów i ich wpływ na negocjacje międzynarodowe</p> |
| <p>15.00 - 15.30</p> | <p>Pytania uczestników/Dyskusja/Rozdanie certyfikatów ukończenia szkolenia</p> |