

Kategoria szkolenia: **KOMPETENCJE MANAGERSKIE**

Nazwa szkolenia: **Negocjacje z pracownikami**

Czas trwania szkolenia: **7 godzin**

Podczas szkolenia „Negocjacje z pracownikami” omówione zostanie zastosowanie negocjacji w różnych aspektach zarządzania. Uczestnicy dowiedzą się jak identyfikować elementy podlegające negocjacjom, jak eliminować nieefektywne postawy pracownicze poprzez negocjacje oraz jak utrzymać konstruktywny ton w negocjacjach z trudnymi osobami.

Szkolenie pomoże w zrozumieniu w jaki sposób można wykorzystać negocjacje w zarządzaniu celami, delegowaniu zadań oraz eliminowaniu nieefektywnych postaw pracowniczych, co przyczyni się do poprawy pracy zespołu oraz osiągnięcia lepszych wyników.

Program szkolenia:

1. Negocjacje jako metoda stawiania celów.
 - Czy cele organizacji można negocjować?
 - Które elementy celów podlegają negocjacjom, a które pozostają niezmiennie.
 - Wynegocjowane warunki realizacji celu jako ważny element motywujący i sprawdzający.
2. Negocjacje jako podstawa delegowania zadań.
 - Dlaczego delegowanie zadań jest tak trudne i tak potrzebne?
 - Dlaczego pracownicy najczęściej negocjują z menedżerem ograniczenie zakresu delegowanego zadania?
3. Negocjacje jako metoda eliminowania nieefektywnych postaw pracowniczych.
 - Skąd biorą się działania i postawy utrudniające realizację zadań.
 - Reagowanie na niewłaściwe zachowania i wyrażanie krytyki.
 - Ustalanie w drodze negocjacji sposobów pożądanego działania.
4. Negocjacje z trudnymi osobami.
 - Co sprawia, że niektórzy są „trudni” we współpracy?
 - Jak sprawić, aby negocjowanie warunków współpracy pozostało konstruktywnym procesem układania relacji.

Forma szkolenia: **wykładowo-warsztatowa**

Korzyści dla uczestników szkolenia:

- Zwiększenie efektywności negocjacji z pracownikami.
- Eliminacja nieefektywnych postaw pracowniczych poprzez skuteczne techniki negocjacyjne i konstruktywną krytykę.
- Rozwój umiejętności reagowania na trudne sytuacje i utrzymywania konstruktywnego tonu negocjacji z trudnymi osobami.

Efekty uczenia się

- Uczestnik rozróżnia elementy celów organizacyjnych, które podlegają negocjacjom, i potrafi wskazać te, które są niezmiennie.
- Uczestnik formułuje wynegocjowane warunki realizacji celu i potrafi je wykorzystać jako narzędzie motywacyjne w pracy z zespołem.
- Uczestnik identyfikuje przyczyny oporu pracowników wobec delegowania zadań i stosuje techniki negocjacyjne w celu skutecznego ich przekazania.
- Uczestnik analizuje przyczyny nieefektywnych postaw pracowniczych i proponuje rozwiązania wypracowane w drodze negocjacji.
- Uczestnik stosuje zasady konstruktywnej krytyki i negocjuje oczekiwane zmiany w zachowaniach pracowników.
- Uczestnik rozpoznaje cechy trudnych osób we współpracy i prowadzi z nimi negocjacje w sposób umożliwiający budowanie efektywnych relacji.

Adresaci szkolenia:

- Wszystkie osoby, które chcą doskonalić swoje umiejętności managerskie.
- Wszystkie osoby, które chcą zainwestować w swój rozwój osobisty.
- Managerowie zespołów projektowych.
- Liderzy projektów optymalizacyjnych i rozwojowych w organizacji
- Brygadziści i mistrzowie odpowiedzialni za kierowanie zespołami produkcyjnymi.
- Kierownictwo i managerowie wyższego oraz średniego szczebla.

Sprawdź aktualne promocje skanując kod QR!

Lub odwiedź stronę: www.luqam.com/szkolenia/harmonogram



Zapraszamy do zapisów!

W przypadku potrzeby przygotowania oferty korporacyjnej dla firmy – prosimy o kontakt!



Marta **Wróbel**

e-mail: szkolenia@luqam.com
mob: +48 507 174 084

W razie pytań, **zapraszam do kontaktu!**

Znajdź nas:

www.luqam.com

 @LUQAM

 @LUQAM

