

Referencje

Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa w Poznaniu w terminie od 10 marca 2014 roku do 27 października 2014 roku przeprowadziła dla naszej firmy szkolenia: „Negocjacje jako sposób zdobywania umysłu Klienta” oraz „Kreowanie wizerunku Menedżera”. W szkoleniach wzięło udział 142 pracowników i współpracowników w większości szczebla menadżerskiego.

Szkolenie „Negocjacje jako sposób zdobywania umysłu Klienta” było poświęcone następującym zagadnieniom:

- Istota, znaczenie i charakterystyczne cechy negocjacji,
- Etapy przygotowania i przeprowadzenia negocjacji,
- Style negocjacji,
- Typy negocjacji i negocjatorów,
- BATNA,
- Rola pytań w negocjacjach,
- Techniki kształtowania miejsca negocjacji,
- Negocjacje a komunikacja,
- Tworzenie i kreowanie własnego wizerunku menedżera/negocjatora,
- Sztuka autoprezentacji i prezentacji (jako narzędzia wykorzystywanego podczas negocjacji),
- Rola argumentacji i wojna psychologiczna w negocjacjach,
- Obrona przed manipulacją podczas negocjacji,
- Taktyki i techniki negocjacyjne.

Szkolenie „Kreowanie wizerunku Menadżera” obejmowało swoim zakresem następującą merytorykę:

- Istota porozumiewania się,
- Wizerunek menadżera jako narzędzie komunikacji z otoczeniem,
- Wizerunek a własny styl,
- Autoprezentacja jako świadome manipulowanie wrażeniem,
- Wizerunek a komunikacja niewerbalna,
- Zasady kreowania zaufania,
- Manipulacja jako narzędzie przekonywania otoczenia,
- Protokół dyplomatyczny a wizerunek menadżera,
- Istota prezentacji i rola prezentera,
- Komunikacja i środki komunikowania,
- Przygotowanie prezentacji i wystąpienia publicznego.

Na podstawie wyników badań ankietowych przeprowadzonych wśród uczestników potwierdzam, że szkolenia w pełni spełniły stawiany przez firmę Żabka Polska Sp. z o.o. cel edukacyjny i zaspokoili potrzeby uczestników. Poziom przygotowania merytorycznego prowadzącego został oceniony bardzo wysoko, w interesujący i rzetelny sposób przedstawił zagadnienia związane z realizowanymi tematami.

Doświadczenie w organizacji szkoleń, a także solidność i profesjonalizm przy ich realizacji utwierdzają nas w przekonaniu, iż Wyższa Szkoła Nauk Humanistycznych i Dziennikarstwa jest godnym polecenia wykonawcą usług szkoleniowych.

Dyrektor Departamentu
Personalnego i Rozwoju Usług
Artur Szymoniak