

Podstawy negocjacji

Usługa archiwalna

Informacje o usłudze

Czy usługa może być dofinansowana?	Tak
Sposób dofinansowania	<ul style="list-style-type: none">wsparcie dla osób indywidualnychwsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników
Rodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Podrodzaj usługi	Usługa szkoleniowa
Dostępność usługi	Otwarta

Numer usługi	2019/05/06/8865/393683		
Cena netto	1 100,00 zł	Cena brutto	1 100,00 zł
Cena netto za godzinę	91,67 zł	Cena brutto za godzinę	91,67
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	12		
Termin rozpoczęcia usługi	2019-10-12	Termin zakończenia usługi	2019-11-30
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-05-07	Termin zakończenia rekrutacji	2019-10-31
Maksymalna liczba uczestników	12		
Kategoria główna KU	Zarządzanie i organizacja		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Akt prawny: posiada uprawnienia do świadczenia usług rozwojowych prowadzących do zdobycia lub potwierdzenia kwalifikacji nadawanych po ukończeniu kursów doszkalcających i szkoleń, o których mowa w art. 6 ust. 1 pkt 5 ustawy z dnia 27 lipca 2005 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym
Zakres tematyczny	usługa szkoleniowa
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?	Nie
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		Państwowa Wyższa Szkoła Informatyki i Przedsiębiorczości w Łomży	
Osoba do kontaktu	Justyna Konopka	Telefon	86 215-66-04
E-mail	jkonopka@pwsip.edu.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest: - Dostarczenie podstawowej wiedzy w zakresie strategii i stylów stosowania negocjacji, zrozumienie podstaw skutecznych negocjacji. - Zapoznanie i wyposażenie jego uczestników w wiedzę jak rozpoczynać negocjacje, prezentować własne propozycje i je właściwie argumentować, ponadto umiejętność przekonywania do swoich racji. - Przekazanie praktycznych wskazówek jak zapobiegać konfliktom, niwelować ich skutki i rozwiązywać z korzyścią dla obu zaangażowanych w nie stron. - Zapoznanie i wyposażenie jego uczestników w praktyczne narzędzia potrzebne do sprawnego komunikowania się i rozwiązywania problemów. - Poznanie technik manipulacji i sposobów przeciwdziałania manipulacjom.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Program

Nazwa przedmiotu w ramach szkolenia

Liczba godzin

Komunikacja interpersonalna werbalna i niewerbalna	2
Teoria konfliktu i zarządzanie komunikacją stron konfliktu	1
Fazy i zasady panujące w trakcie procesu negocjacji	2
Etapy i style negocjowania	2
Zakończenie negocjacji	1
Pomyślność a niepowodzenie w negocjacjach	2
Negocjacje a manipulacja	2

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Uczestnicy szkolenia dowiedzą się jak prawidłowo przygotować się i poprowadzić negocjacje. Nabędą umiejętność rozumienia i rozpoznawania stylu negocjacyjnego partnera oraz elastycznego dostosowania do nich swoich działań negocjacyjnych. Uczestnicy szkolenia rozwiną umiejętności analizowania procesu i zachowań podczas negocjacji. Ponadto nabędą umiejętność jak skutecznie rozwiązywać konflikty i zamieniać je na elementy poprawiające współpracę.

Grupa docelowa

Szkolenie jest adresowane do wszystkich zainteresowanych, studentów, absolwentów, menedżerów, konsultantów, pracowników działów HR; jak i osób, które chciałyby poszerzyć swoją wiedzę w zakresie podstaw negocjacji.

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Komunikacja interpersonalna werbalna i niewerbalna	2019-10-13	09:00	10:00	1:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Marta Janina Skrodzka
Obszar specjalizacji	
Doświadczenie zawodowe	
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	
Wykształcenie	

Lokalizacja usługi

Adres:

Akademicka 14
18-400 Łomża, woj. podlaskie

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne:

Klimatyzacja, Laboratorium komputerowe, Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, Wi-fi