

Negocjacje dla praktyków

Informacje o usłudze

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

Numer usługi		2019/12/03/22655/497780	
Cena netto	2 500,00 zł	Cena brutto	3 075,00 zł
Cena netto za godzinę	156,25 zł	Cena brutto za godzinę	192,19
Usługa z możliwością dofinansowania		Tak	
Liczba godzin usługi		16	
Termin rozpoczęcia usługi	2020-02-10	Termin zakończenia usługi	2020-02-11
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-12-03	Termin zakończenia rekrutacji	2020-02-03
Maksymalna liczba uczestników		12	
Kategoria główna KU		Usługi	
Kategorie dodatkowe KU		Zarządzanie i organizacja Rozwój osobisty	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		Certyfikaty: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0	
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		Warto Szkolić Sp. z o.o. Sp. K.	
Osoba do kontaktu	Pracownik Warto Szkolić	Telefon	+48 883 773 963
E-mail	bur@wartoszkolic.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

• w obszarze wiedzy: poznanie dziewięciu etapów negocjowania oraz podstawowych taktyk i strategii negocjacyjnych; świadomość procesów komunikacyjnych i roli perswazji w negocjacjach; znajomość często wykorzystywanych technik manipulacyjnych i sposobów obrony przed nimi • w obszarze umiejętności: sprawność w dopasowaniu stylu negocjacji do sytuacji; obrona przed manipulacjami; przekonywanie do własnego stanowiska werbalnie i niewerbalnie; oddzielanie negocjacji dystrybucyjnych od integracyjnych; poznanie swych silnych stron i rozwój umiejętności prowadzenia zarówno rozmów standardowych, jak i trudnych • w obszarze kompetencji: zrozumienie odmienności przekonań; tolerancja dla innych punktów widzenia; przekonanie do możliwości rozwiązywania konfliktów poprzez negocjacje

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest zebranie grupy min. 4 osobowej

Moduł I Podstawy negocjacji według Nęckiego:

- - *schemat procesu prowadzenia negocjacji*
- „miękkie” i „twarde” czynniki w negocjacjach
- negocjacje dystrybucyjne i integracyjne

Moduł II Dziewięć przykazań negocjacyjnych:

- - 3 podstawowe prawa negocjacji.
- 3 główne zasady składania oferty: kotwicy, kontrastu, korzyści.
- 3 kluczowe akronimy: BATNA, WAP, ZOPA.

Moduł III Osobowość skutecznego negocjatora:

- - 4 podstawowe typy osobowości negocjacyjnych.
- zarządzanie emocjami podczas negocjacji
- styl negocjacji a osobowość.

Moduł IV Podejście wygrana-wygrana:

- - kiedy i jak dążyć do win-win.
- jak łagodzić napięcia, zmniejszać impas i budować rozwiązania kooperacyjne.
- kiedy odejść od win-win.

Moduł V Podejście wygrana-przegrana:

- - jak osiągać satysfakcjonujące wyniki nie burząc dobrych relacji.
- jak negocjować kiedy oni mają przewagę.
- jak radzić sobie z agresją drugiej strony.

Moduł VI Mowa ciała w negocjacjach

- - nieświadome komunikaty niewerbalne - analiza wideo.
- na co patrzeć u innych, co kontrolować u siebie podczas negocjacji.
- dominacja czy sympatia - kiedy je stosować.

Moduł VII Techniki manipulacyjne i obrona przed nimi.

- - najczęściej stosowane triki w negocjacjach.
- - metody obrony przed popularnymi chwydami.
- - jak stosować techniki wpływu, żeby nie dać się złapać i pozostać etycznym.

Przy dofinansowaniu w wysokości co najmniej 70% szkolenie zostaje zwolnione z podatku VAT (na podstawie §3 ust.1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2015 r., poz.736)).

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- w obszarze wiedzy: poznanie dziewięciu etapów negocjowania oraz podstawowych taktyk i strategii negocjacyjnych; świadomość procesów komunikacyjnych i roli perswazji w negocjacjach; znajomość często wykorzystywanych technik manipulacyjnych i sposobów obrony przed nimi
- w obszarze umiejętności: sprawność w dopasowaniu stylu negocjacji do sytuacji; obrona przed manipulacjami; przekonywanie do własnego stanowiska werbalnie i niewerbalnie; oddzielanie negocjacji dystrybucyjnych od integracyjnych; poznanie swych silnych stron i rozwój umiejętności prowadzenia zarówno rozmów standardowych, jak i trudnych
- w obszarze kompetencji: zrozumienie odmienności przekonań; tolerancja dla innych punktów widzenia; przekonanie do możliwości rozwiązywania konfliktów poprzez negocjacje

Grupa docelowa

Szkolenie stanowi przede wszystkim doskonałą podstawę dla osób, które są menedżerami, handlowcami, urzędnikami ; każdy kto negocjuje.

Informacje dodatkowe

Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest zebranie grupy min. 4 osobowej

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Szymon Nęcki
Obszar specjalizacji	Jestem trenerem umiejętności menedżerskich, szczególnie tych związanych ze sztuką negocjacji, zarządzaniem zespołem i skuteczną komunikacją.
Doświadczenie zawodowe	Prowadzę działalność naukową w ramach studiów doktoranckich z psychologii - moje zainteresowania obejmują negocjacje, komunikację, teorię umysłu oraz wpływ technologii ICT na proces psychoterapii. Pracuję jako badacz w projekcie "SocialSelf" prowadzonym w Instytucie Psychologii UJ. Należę do Polskiego Towarzystwa Psychoterapii Psychodynamicznej.
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	Doświadczenie trenerskie zdobywałem u boku cenionego eksperta oraz trenera - prof. Zbigniewa Nęckiego. Wspólnie prowadziliśmy treningi m.in. dla: Vademecum, Anvix, Orylion, Asap Education, Ośrodka Szkoleń i Informacji Effect, May Agency Training, a także liczne zajęcia w ramach studiów podyplomowych (UJ, UP) oraz MBA (Politechnika Krakowska).
Wykształcenie	Ukończyłem studia z psychologii na Uniwersytecie SWPS w Katowicach. Posiadam także tytuły magistra z zarządzania i marketingu (obydwa kierunki studiowałem na Uniwersytecie Jagiellońskim).

Lokalizacja usługi

Adres: 86-300 Grudziądz, woj. kujawsko-pomorskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Szkolenie może odbyć się w siedzibie firmy lub innym wybranym miejscu	Warunki logistyczne:
--	----------------------