

Karta usługi została zablokowana. Podmiot nie dopełnił wymagań związanych z publikacją karty usługi w Bazie Usług Rozwojowych. Zapis na usługę nie jest możliwy.

NEGOCJACJE I PSYCHOMANIPULACJE – JAK NEGOCJOWAĆ W ŚWIECIE AGRESYWNEGO BIZNESU

Usługa została zablokowana przez Administratora Bazy.

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	2019/12/09/22655/501209		
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	2020-02-17	Termin zakończenia usługi	2020-02-18
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-12-09	Termin zakończenia rekrutacji	2020-02-10
Maksymalna liczba uczestników	12		

Kategoria główna KU	Usługi
Kategorie dodatkowe KU	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 Wartoszkolić	Telefon	+48 883 773 963
E-mail	bur@wartoszkolic.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

W obszarze wiedzy uczestnik szkolenia: pozna najczęściej stosowane strategie i taktyki negocjacyjne oraz uzyska sprawności w obronie przed nimi, pozna wpływ swoich silnych i słabych stron na wyniki osiągnięte w negocjacjach. W obszarze umiejętności uczestnik szkolenia: nabeździe umiejętności negocjowania z partnerami stosującymi agresywny styl negocjacyjny, rozwinie kluczowe kompetencje negocjacyjne, między innymi: efektywne przekonywanie, łagodzenie napięć, odczytywanie mowy ciała, obrona ceny i ataku na nią. W obszarze kompetencji uczestnik szkolenia zwiększy skuteczność w negocjacjach – zarówno pod względem osiągniętych wyników, jak i utrzymywania długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

Warunkiem rozpoczęcia szkolenia jest zebranie grupy min. 4 osobowej

Moduł I GDY BIZNES NIE JEST DRAPIEŻNY - PODEJŚCIE WYGRANA-WYGRANA W BIZNESIE A.D. 2018 (WEDŁUG HARVARDZKIEJ SZKOŁY NEGOCJACJI)

- **test diagnostyczny „win-win w mojej branży?”** - proste narzędzie pozwalające sprawdzić na ile własna branża/biznes ma potencjał do osiągnięcia win-win.
- **fakty i mity podejścia win-win** - kiedy do niego dążyć, a kiedy je porzucić?
- **8 dróg do kontraktu integracyjnego** - mało znane drogi do win-win

Moduł II GDY BIZNES JEST DRAPIEŻNY - PODSTAWOWE MECHANIZMY I REGUŁY DZIAŁANIA PSYCHOMANIPULACJI W AGRESYWNYCH NEGOCJACJACH

- **mentalność negocjatorów nastawionych na wygraną za wszelką cenę** - czym się kierują, jak działają, jak z nimi rozmawiać?
- **procesy kognitywne stojące u podstaw technik wpływu** - klucz do zamiany przeciętnych wyników na wybitne według Nęckiego
- **warunki podstawowe skuteczności psychomanipulacji** - co musi zostać spełnione, aby perswazja była skuteczna?

Moduł III CZEGO BIZNES MOŻE NAUCZYĆ SIĘ OD TECHNIK UŻYWANYCH PRZEZ NEGOCJATORÓW FBI? (NEGOCJACJE Z AGRESORAMI WEDŁUG CHRISA VOSSA).

- **subtelne techniki wpływu** - charyzma i gra na odruchach (ćwiczenia)
- **emocjonalne manipulacje w negocjacjach według szkoły FBI** - skuteczna droga do przewagi negocjacyjnej
- **co Ci powie mowa ciała** - subtelne znaki i oczywiste „poker tells”
- **sposób mówienia jako kluczowy komunikat** - bo fundamentalne znaczenie w negocjacjach ma nie tylko co mówisz, ale **JAK** mówisz (ćwiczenie i analiza)

Moduł IV GDY STOSUJĄ NA NAS TECHNIKI PSYCHOMANIPULACYJNE - CZTERY NAJCZĘŚCIEJ STOSOWANE I NAJBARDZIEJ PERFIDNE (JAK SIĘ BRONIĆ?)

- **dobry, zły policjant** - gdy po drugiej stronie jest ich dwójka, nawet gdy jeden jest tylko wspomniany
- **nagroda w raju** - technika skuteczna niczym pułapka na myszy
- **krakowskim targiem** - podzielmy po połowie, (...ale to wy za to zapłacicie)
- **oskubywanie** - gdy umowa jest już właściwie zawarta, a pojawiają się dodatkowe warunki

Moduł V ULUBIONE ZAGRYWKI DUŻYCH, PRZEBIEGŁYCH I „TRUDNYCH” GRACZY

- „**mam stu takich jak ty na twoje miejsce**” – BATNA i blef BATNA.
- „**tak wygląda standardowa umowa**” – jak odpowiadać?
- **ataki personalne** – co robić, gdy negocjacje schodzą na dyskusję o ludziach zamiast o interesach
- **irytatory** – jak reagować?
- **negocjacje gdy jesteśmy uzależnieni od jednego partnera** – np. z monopolistami, kluczowymi klientami – wskazówki i analiza case study

Moduł VI KTÓRE STRATEGIE NEGOCJACYJNE STOSOWAĆ? TRZY ZDECOWANIE WARTO POLECENIA

- **ambitne otwarcie** – czym kierować się przy ustalaniu punktu otwarcia negocjacji
- **zasłona dymna** – gdy za pozorne ustępstwa dostajemy to, na czym nam naprawdę zależy
- **poznawanie siebie i drugiej strony** – ile druga strona wie o tobie? A co ty powinieneś wiedzieć o nich? I co wiesz o własnym stylu i błędach w negocjowaniu?

Moduł VII. CZTERY KLUCZOWE KOMPETENCJE KAŻDEGO NEGOCJATORA

- **kreowanie zadowolenia** – jak kształtować poczucie zadowolenia drugiej strony nie rezygnując z wysokich zysków?
- **obrona ceny** – jak bronić ceny... i przeprowadzać na nią atak
- **elastyczne podejście** – jak dostosować styl negocjacji do osobowości drugiej strony (4 typy osobowości negocjacyjnych)
- **budowanie relacji** – jak negocjować, żeby budować stabilne relacje biznesowe na wiele lat, a jednocześnie osiągać satysfakcjonujące wyniki

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 uczestnik szkolenia: pozna najczęściej stosowane strategie i taktyki negocjacyjne oraz uzyska sprawności w obronie przed nimi, pozna wpływ swoich silnych i słabych stron na wyniki osiągnięte w negocjacjach.

W obszarze umiejętności uczestnik szkolenia: nabędzie umiejętności negocjowania z partnerami stosującymi agresywny styl negocjacyjny, rozwinie kluczowe kompetencje negocjacyjne, między innymi: efektywne przekonywanie, łagodzenie napięć, odczytywanie mowy ciała, obrona ceny i ataku na nią.

W obszarze kompetencji uczestnik szkolenia zwiększy skuteczność w negocjacjach – zarówno pod względem osiągniętych wyników, jak i utrzymywania długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi

Grupa docelowa

Szkolenie stanowi przede wszystkim doskonałą podstawę dla menedżerów, handlowców; 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. Jestem stypendystą NCN w granicie badawczym realizowanym na Uniwersytecie SWPS. 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

<p>Adres: 87-806 Włocławek, woj. kujawsko-pomorskie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Szkolenie może odbyć się w siedzibie firmy lub innym wybranym miejscu</p>	Warunki logistyczne:
---	----------------------