

Efektywne negocjacje i skuteczne budowanie relacji zawodowych. 2-dniowe inspirujące warsztaty praktyczne.

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2019/12/10/8282/502196		
Cena netto	1 490,00 zł	Cena brutto	1 832,70 zł
Cena netto za godzinę	93,13 zł	Cena brutto za godzinę	114,54
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	16		
Termin rozpoczęcia usługi	2020-06-18	Termin zakończenia usługi	2020-06-19
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2019-12-10	Termin zakończenia rekrutacji	2020-06-11
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	Rozwój osobisty		
Kategorie dodatkowe KU	Zarządzanie i organizacja Usługi		

Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: Znak Jakości TGLS Quality Alliance
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		Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER Magdalena Wolniewicz-Kesaria	
Osoba do kontaktu	Magdalena Bienias	Telefon	+48 618102194
E-mail	info@szkolenia-semper.pl		

Cel usługi

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie umiejętności planowania, prowadzenia oraz w produktywny sposób zamykania negocjacji zgodnie ze swoimi celami i oczekiwaniami. Uczestnicy zdobędą umiejętności radzenia sobie z manipulacją ze strony Partnerów negocjacji, skuteczne i etyczne wywierania na nich wpływu-oraz umiejętności budowania trwałych relacji zawodowych.

Szczegółowe informacje o usłudze

Ramowy program usługi

|Program szkolenia jest własnością intelektualną SEMPER i przetwarzanie go dla celów komercyjnych bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.|

Rozpoczęcie warsztatów:

- 1.Powitanie uczestników.
- 2.Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji.

Zagadnienia wprowadzające:

- 3.Ustalenie priorytetów.
- 4.Analiza stron negocjacji.

Ja w roli efektywnego negocjatora:

- 5.Budowanie autorytetu.

6. Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.

7. Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do wybranej branży i specyfiki pracy.

8. Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych?

Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami:

9. Rodzaje konfliktów i sposoby ich rozwiązywania.

10. Strategie negocjacyjne.

11. Negocjacje twarde lub miękkie.

12. Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.

13. Przyjmowanie strategii w zależności od celu.

14. Podstawowe reguły w negocjacjach.

15. Techniki negocjacyjne.

16. Proces negocjacyjny.

17. Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.

18. Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.

19. Reguła wzajemnego szacunku.

20. Umiejętność mówienia i słuchania.

21. Zamykanie rozmów.

Sytuacje trudne w negocjacjach:

22. Błędy negocjacyjne.

23. Trudny partner.

24. Emocje w procesie negocjacyjnym.

25. Jak radzić sobie z obiekcjami, oporem i odmową?

Ocena procesu negocjacyjnego:

26. Ustalenie rozwiązań alternatywnych.

Budowanie trwałych relacji zawodowych.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

Korzyści dla uczestników:

Udział w szkoleniu pozwoli uczestnikom:

-Udoskonalić własny styl negocjacyjny i uzyskać jego indywidualną charakterystykę.

-Przygotowywać się w metodyczny sposób do każdych rozmów negocjacyjnych.

-Dokonywać analizy interesów i stanowisk obu stron.

-Planować wynik negocjacyjny i kontrolować przebieg negocjacji pod kątem postawionego celu.

-Opanowanie umiejętności wypracowywania rozwiązań korzystnych dla obu stron.

-Bronić się przed próbami manipulacji i właściwie reagować na stosowane przez Partnera taktyki.

-Wypracować wynik negocjacji w algorytmie wygrany-wygrany.

-Radzić sobie z emocjami, konfliktem i tzw. trudnym negocjatorem.

Grupa docelowa

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

Opis warunków uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Inwestycja:

1490 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

-cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

Warszawa: Cena szkolenia dla 1 osoby wraz z zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym i kolacją: **1830 zł netto (+23% Vat)**

Materiały dydaktyczne

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Rozpoczęcie warsztatów Zagadnienia wprowadzające Ja w roli efektywnego negocjatora Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami	2020-06-18	10:00	18:00	8:00
2	Sytuacje trudne w negocjacjach Ocena procesu negocjacyjnego Budowanie trwałych relacji zawodowych. Podsumowanie i zakończenie szkolenia.	2020-06-19	09:00	17:00	8:00

Osoby prowadzące usługę

Imię i nazwisko	Zygmunt Dolata
-----------------	-----------------------

Obszar specjalizacji	<p>Trener biznesu, wykładowca i konsultant HR. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach menedżerskich (Dyrektor Oddziału, Kierownik marketingu) oraz handlowych. Specjalizuje się w szkoleniach i konsultacjach dla zarządzających zespołami pracowniczymi. Stosuje Regułę Pareto w prowadzonych przez siebie szkoleniach: 80 % zajęć warsztatowych i 20% mini wykład wraz z podsumowaniem przez trenera. Pracował w charakterze Trenera Regionalnego (zarządzał zespołem Trenerów Obszarowych) i Głównego specjalisty w korporacjach: TP SA., oraz Ergo Hestia. Ekspert w zakresie zarządzania ludźmi, HR, przywództwa i sprzedaży. Autor wielu publikacji w prasie specjalistycznej i serwisach internetowych z zakresu kierowania zespołami, negocjacji i HR. Twórca instrukcji procesu coaching'owego oraz finalista konkursu „Mówca znakomity. Twórca wielu programów szkoleniowych. Absolwent Politechniki Warszawskiej (mgr inż.) i kilku studiów podyplomowych (zarządzanie, komunikacja i promocja w biznesie, polsko-niemieckich menedżerskich studiów podyplomowych oraz studiów MBA ZZL. Wykładowca na studiach podyplomowych w Wyższej Szkole Logistyki i Wielkopolskiej Szkole Biznesu na studiach MBA. Poza pracą jest „molem książkowym”, krzyżówkowiczem i kinomanem.</p>
Doświadczenie zawodowe	<p>Specjalizuje się w szkoleniach i konsultacjach dla zarządzających zespołami pracowniczymi. Stosuje Regułę Pareto w prowadzonych przez siebie szkoleniach: 80 % zajęć warsztatowych i 20% mini wykład wraz z podsumowaniem przez trenera. Pracował w charakterze Trenera Regionalnego</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Ekspert w zakresie zarządzania ludźmi, HR, przywództwa i sprzedaży. Autor wielu publikacji w prasie specjalistycznej i serwisach internetowych z zakresu kierowania zespołami, negocjacji i HR.</p>

Wykształcenie	Absolwent Politechniki Warszawskiej (mgr inż.) i kilku studiów podyplomowych (zarządzanie, komunikacja i promocja w biznesie, polsko-niemieckich menedżerskich studiów podyplomowych oraz studiów MBA ZZL. Wykładowca na studiach podyplomowych w Wyższej Szkole Logistyki i Wielkopolskiej Szkole Biznesu na studiach MBA. Poza pracą jest „molem książkowym”, krzyżówkowiczem i kinomanem.
---------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------

Lokalizacja usługi

<p>Adres: al. Aleje Jerozolimskie 123A 02-017 Warszawa, woj. mazowieckie</p> <p>Szczegóły miejsca realizacji usługi: Najczęściej szkolenia w Warszawie odbywają się w Centrum konferencyjnym Golden Floor przy Al. Jerozolimskich 123A. W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy. Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.</p>	<p>Warunki logistyczne:</p> <p>Klimatyzacja, Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami, Wi-fi</p>
----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------