

Usługa - Szkolenie Konsultantów Biznesowych MaxieDISC®: Nowoczesne strategie negocjacyjne - NVC w biznesie



4.8/5 z 854 ocen

Szkolenie Konsultantów Biznesowych MaxieDISC®: Nowoczesne strategie negocjacyjne - NVC w biznesie

Numer usługi: 2021/04/20/8874/1016685

Dostawca usług: Maxie Hill Sp. z o.o.

Miejsce usługi: Toruń

Dostępność: Usługa otwarta

Forma świadczenia: stacjonarna

Status usługi: zrealizowana

PLN

1 500,00 zł netto za osobę

1 845,00 zł brutto za osobę

107,14 zł netto za osobogodzinę

131,79 zł brutto za osobogodzinę



Rodzaj Usługa szkoleniowa



Kategoria / Podkategoria Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem



Dofinansowanie Tak



od 30.09.2021 do 01.10.2021

Informacje o usłudze

Sposób dofinansowania:

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi:

Usługi, jak i narzędzie MaxieDISC, kierowane są do wszystkich osób chcących:

- szybciej realizować cele,
- skuteczniej rozwiązywać problemy,
- lepiej komunikować się z klientami i współpracownikami.

W szczególności do udziału zachęcamy:

- managerów i liderów chcących lepiej zarządzać ludźmi i zespołami,
- coachów i doradców chcących skuteczniej wspierać zespoły biznesowe swoich klientów,
- trenerów szkolących zespoły, chcących wzbogacić swój warsztat pracy.

Minimalna liczba uczestników: 1

Maksymalna liczba uczestników: 15

Data zakończenia rekrutacji: 24-09-2021

Liczba godzin usługi: 14

Podstawa uzyskania wpisu do świadczenia usługi: Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Ramowy program usługi

Program szkolenia obejmuje następujące zagadnienia:

1. Pre test z zakresu nowoczesnych strategii negocjacyjnych.
2. Negocjacje:

1. czym są negocjacje?
2. zasady prowadzenia negocjacji i techniki negocjacyjne,
3. przewaga NVC jako koncepcji negocjacyjnej.

3. NVC w negocjacjach:

1. czym jest Porozumienia Bez Przemocy (ang. Nonviolent Communication, *NVC*)?
2. dlaczego NVC jest skuteczne?

4. Fakty i opinie:

1. czym jest fakt, a czym opinia?
2. odróżnianie faktów od opinii.

5. Inteligencja emocjonalna w negocjacjach:

1. rodzaje emocji i ich różnorodność,
2. jak identyfikować emocje?
3. nazywanie emocji towarzyszących stronom i zarządzanie nimi w negocjacjach,
4. oddzielanie emocji od obiektywnej oceny sytuacji.

6. Potrzeby a strategię partnerów negocjacyjnych:

1. potrzeby, a strategię - różnice praktyczne,
2. identyfikacja i analiza potrzeb partnera negocjacyjnego,
3. strategię, a style zachowań i dobór argumentów.

7. Komunikacja w negocjacjach:

1. ścieżka komunikacji w NVC,
2. proces oceny a proces wyrażania potrzeb,
3. gromadzenie kompletnych informacji na temat drugiej strony,
4. aktywne słuchanie i zadawanie pytań uszczegółwiających.

8. Negocjacje z klientem:

1. dopasowanie do strategii klienta,
2. dopasowywanie oferty do potrzeb klienta,
3. negocjacje ze strategiami klienta,
4. negocjacje z potrzebami klienta.

9. Post test z zakresu nowoczesnych strategii negocjacyjnych.

Harmonogram usługi

<u>Przedmiot / temat zajęć</u>	<u>Data realizacji zajęć</u>	<u>Godzina rozpoczęcia</u>	<u>Godzina zakończenia</u>	Liczba godzin
Pre test z zakresu nowoczesnych strategii negocjacyjnych	30-09-2021	09:00	09:10	00:10
Negocjacje	30-09-2021	09:10	11:15	02:05
Przerwa kawowa	30-09-2021	11:15	11:30	00:15
NVC w negocjacjach	30-09-2021	11:30	12:15	00:45
Fakty i opinie	30-09-2021	12:15	13:00	00:45
Inteligencja emocjonalna w negocjacjach	30-09-2021	14:00	15:30	01:30
Przerwa kawowa	30-09-2021	15:30	15:45	00:15
Potrzeby a strategię partnerów negocjacyjnych cz. 1	30-09-2021	15:45	17:00	01:15
Potrzeby a strategię partnerów negocjacyjnych cz. 2	01-10-2021	09:00	11:15	02:15
Przerwa kawowa	01-10-2021	11:15	11:30	00:15
Komunikacja w negocjacjach	01-10-2021	11:30	13:00	01:30

Negocjacje z klientem cz. 1	01-10-2021	14:00	15:30	01:30
Przerwa kawowa	01-10-2021	15:30	15:45	00:15
Negocjacje z klientem cz. 2	01-10-2021	15:45	16:50	01:05
Post test z zakresu nowoczesnych strategii negocjacyjnych	01-10-2021	16:50	17:00	00:10

Główny cel usługi

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego rozpoznawania potrzeb partnerów negocjacyjnych i wyznaczania strategii negocjacyjnej a tym samym do prowadzenia negocjacji biznesowych z klientami partnerami biznesowymi i pozostałymi grupami interesariuszy w oparciu o nowoczesne narzędzia i metody.

Efekty uczenia się

Uczestnik usługi zniweluje lukę kompetencyjną w obszarze: negocjacje.

Uczestnicy szkolenia zdobyli lub rozwinęli:

- wiedzę:
 - w obszarze negocjowania, w tym:
 - znają techniki negocjacyjne,
 - rozróżniają style zachowań i wynikające z tych stylów argumentowania,
 - potrafią przygotować się do negocjacji, w tym identyfikacji i analizy potrzeb partnera negocjacyjnego,
 - w obszarze roli emocji w negocjacjach, w tym:
 - identyfikują emocje swoje i partnera negocjacyjnego,
 - zarządzają emocjami w negocjacjach,
- umiejętności:
 - identyfikują i analizują potrzeby i interesy partnera w negocjacjach,
 - gromadzą kompletne informacje na temat drugiej strony,
 - aktywnie słuchają i zadają pytania uszczegóławiające,
 - nazwają emocje towarzyszące stronom i zarządzają nimi,
 - identyfikują stanowisko partnera negocjacyjnego i w oparciu o nią obronają strategię i dobór argumentacji,
- kompetencje społeczne i postawy:
 - wykazują się profesjonalizmem w kontaktach interpersonalnych,
 - odpowiedzialnie i rzetelnie wykonują swoją pracę,
 - etyczne postępują, w tym uczciwie w stosunku do rozmówcy,
 - oddzielają emocję od obiektywnej oceny sytuacji.

Sposób weryfikacji osiągnięcia efektów uczenia się

W ramach weryfikacji nabytych kompetencji uczestnicy szkolenia zostaną objęci pre i post testem wiedzy w zakresie nowoczesnych strategii negocjacyjnych.

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji? Tak

Kwalifikacje

Brak wyników.

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 zł
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 845,00 zł
Koszt osobogodziny netto	107,14 zł
Koszt osobogodziny brutto	131,79 zł

Adres realizacji usługi

ul. Małe Garbary 7, 87-100 Toruń, woj. kujawsko-pomorskie

Usługa realizowana będzie w sali szkoleniowej hotelu Heban.

Zajęcia poprowadzą



Wiktorja Jaros-Susicka

Antropolog organizacji, psycholog biznesu, audytor, trener, coach. Tworzy strategię biznesowe oraz realizuje cele dla właścicieli firm i prezesów w całej Polsce. Przeprowadza firmy przez procesy zmian, zwiększa sprzedaż, usprawnia zespoły. Wykorzystuje psychologię zachowań do zwiększania efektywności firm na polu sprzedaży i zarządzania. Karierę zawodową jako menadżer zarządzający rozpoczęła w 2010 r. Następnie od 2015 r. po otwarciu firmy realizowała dla klientów procesy doradcze i szkolenia z zakresu: • stylów zarządzania menedżerów i ich wpływu na relacje w zespole - 180h • dysfunkcji zespołów i relacji z pracownikami - 130h • wspierania skuteczności zespołów pracowniczych -180h • analizy zespołu i relacji w zespole pracowniczym - 380h • zarządzania relacjami ze współpracownikami - 100h • przygotowania i stawiania celów wg. metody SMARTVW - 380h Współpracowała w ww. zakresie z ponad 30 przedsiębiorstwami.

Wykształcenie: • studia wyższe: antropologia kultury • studia podyplomowe: audyt wewnętrzny • Szkoła Trenerów Komunikacji Opartej na Empatii • Szkoła Terapii Simontonowskiej • współtwórca, trener i mentor modelu MaxieDISC®

W ciągu ostatnich 24 miesięcy przeprowadziła 127h szkoleniowych z zakresu budowania relacji ze współpracownikami.

Kontakt



Daria Banaszak

email: bok@maxiehill.com

tel: (+48) 570 490 040

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Podczas usługi uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie segregatora, a po zakończeniu usługi zaświadczenie o ukończeniu usługi.

2. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Uczestnicy otrzymają:

- Możliwość stałej współpracy przy projektach szkoleniowych.
- Duży zasób wiedzy i doświadczeń podczas dwóch dni szkolenia.
- Możliwość promowania się poprzez stronę MaxieDISC.com
- Wsparcie poprzez dostęp do facebookowej grupy konsultantów.

Szkolenie zostanie przeprowadzone z zachowaniem wszelkich standardów i wytycznych związanych z panującą epidemią SARS-COVID 19.

Po zakończeniu udziału w usłudze doradczej, uczestnicy otrzymają zaświadczenie o ukończeniu usługi. Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.