

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Negocjacje vs. relacje

Numer usługi 2021/08/09/52158/1133235

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 11.10.2024 do 14.10.2024

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |   |
|---------------------------------|---|
| Kategoria                       | Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem  |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników  |
| Grupa docelowa usługi           | <ul style="list-style-type: none"><li>Wszystkie osoby prowadzące w imieniu firmy negocjacje z klientami zewnętrznymi.</li><li>Handlowcy, którzy budują relacje, sprzedają oraz negocjują.</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 6   |
| Maksymalna liczba uczestników   | 16  |
| Data zakończenia rekrutacji     | 10-10-2024  |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna   |
| Liczba godzin usługi            | 16  |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0   |

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności prowadzenia negocjacji z tak zwanym „trudnym negocjatorem” oraz rozwój umiejętności budowania postaw przywódczych. Kolejnym celem jest rozwój umiejętności przełamywania barier negocjacyjnych, a także radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych. Uczestnik zdobędzie wiedzę jak odpowiednio dobrać strategię i techniki rozwiązywania konfliktów negocjacyjnych.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji |
|---|---|------------------|
| Uczestnik szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, strategię i taktyki negocjacji oraz style negocjacji                       | Rozwija aspekt współpracy i budowania relacji, postaw negocjacyjnych i przywódczych   | Test teoretyczny |
| Uczestnik w sposób komplementarny rozpoznaje złożoność wszystkich czynników, które mogą złożyć się zarówno na sukces jak i na porażkę negocjatora | Uczestnik kształtuje postawy przywódcze w kontakcie z klientem i w budowaniu z nim relacji również w obszarze twardych negocjacji pozycyjnych | Test teoretyczny |
| Identyfikuje trudne sytuacje negocjacyjne   | Dostrzega różnorodność potrzeb swoich klientów oraz dopasowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu i typu Klienta                            | Test teoretyczny |
| Rozwija kompetencje w obszarach wiedza, umiejętności i postawy, które składają się na obraz negocjatora   | Omawia kompetencje w obszarach wiedza, umiejętności i postawy, które składają się na obraz negocjatora  | Test teoretyczny |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

**Dzień I** - ta część szkolenia służy rozwojowi wiedzy i umiejętności z obszaru teorii negocjacji.

- **Kim jest „Dobry Negocjator”?** Jakimi kompetencjami powinna dysponować osoba chcąca za takiego uchodzić?
- **Typologia Negocjatorów**, czyli jak sklasyfikować i opisać typy osób z jakimi przychodzi nam negocjować oraz jakie może mieć to dla nas konsekwencje w trakcie negocjacji?
- **Metodologia negocjacji**. Definicje, pojęcia, parametry – podstawy. Co to są negocjacje? Czy zawsze trzeba negocjować?

- **Komunikacja werbalna i niewerbalna** w negocjacjach, czyli jakie sygnały wysyłamy, a jakie płyną z drugiej strony?
- **Zagrożenia dla procesu negocjacji**, czyli jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami i emocjami w ich trakcie.
- **Budowanie rapportu z klientem** – dopasowanie i prowadzenie – czyli jak zdefiniować klienta i jak do niego trafić? Narzędzia komunikacji i wpływu.
- **Style negocjacyjne i postawy w negocjacjach** – jak wykorzystać ich znajomość do tworzenia wyników negocjacji według różnych schematów.

**Dzień II** – ta część poświęcona jest narzędziom negocjacyjnym i ćwiczeniom. Polega na rozwiązywaniu case'ów negocjacyjnych w obecności kamery video.

- **Etapy negocjacji**, zrozumienie procesu i specyfiki kolejnych części negocjacji. Na co zwrócić uwagę i na co uważać.
- **Pięć złotych zasad** prowadzenia skutecznych negocjacji – myśli negocjatorów praktyków – jak być skutecznym w negocjacjach.
- **Algorytmy negocjacyjne** stosowane przez skutecznych negocjatorów.
- **Chwyty czyste i nieczyste** używane w trakcie negocjacji – techniki manewracyjne i negocjacyjne oraz jak się ich ustrzec.

**UWAGA:** Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący        | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------|-------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 2</b> Dzień 1    | Dariusz Dyoniziak | 11-10-2024            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |
| <b>2 z 2</b> Dzień 2    | Dariusz Dyoniziak | 14-10-2024            | 08:00               | 16:00               | 08:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 800,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 800,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 175,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 175,00 PLN   |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Dariusz Dyoniziak

Specjalizuje się w tematach: - zarządzania dla managerów liniowych, - budowania świadomości businessowej, - coachingu, - sprzedaży, - negocjacji, perswazji i wywieraniu wpływu – łącząc ze sobą nowoczesną teorię z wieloletnią praktyką. 18 lat doświadczeń w FMCG w Działach Handlowych i Rozwoju Biznesu międzynarodowych koncernów. Doświadczenia zdobywał w firmach Goplana Nestle i Cadbury Wedel w Działach Sprzedaży na stanowiskach Przedstawicielskich ds. detalu, sieci i hurtu, a następnie na stanowiskach trenera w Cadbury Wedel i Carlsberg Polska. Jako Krajowy Trener Sprzedaży i Manager ds. Rozwoju Działu Sprzedaży odpowiedzialny za rozwój kompetencyjny Działu Sprzedaży w firmie Carlsberg Polska, a także odpowiedzialny za programy motywacyjne i rozwojowe. Praktyk Szkoleń Seminaryjnych i coachingów zarówno Handlowców (on the job), jak i coachingów managerskich. Praktyk i Mistrz NLP. Asesor wewnętrzny w procesach rekrutacji. Setki przeprowadzonych szkoleń i tysiące przeszkolonych uczestników z firm branży FMCG, farmaceutycznej, B2B, budowlanej i finansowej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

### Informacje dodatkowe

**Usługę możemy dopasować do konkretnych potrzeb.**

Realizujemy działania rozwojowe również w **formie zamkniętej – dedykowanej**.

---

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

---

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).**

**Zapraszamy do kontaktu.**

[www.akatconsulting.pl](http://www.akatconsulting.pl)

---

### Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

---

### Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

# Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

siedziba firmy

# Kontakt



**Wojciech Kalisz**

**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686