

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Negocjacje vs. relacje

Numer usługi 2021/08/10/52158/1134770

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 15.10.2024 do 16.10.2024

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">• Wszystkie osoby prowadzące w imieniu firmy negocjacje z klientami zewnętrznymi.• Handlowcy, którzy budują relacje, sprzedają oraz negocjują.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	14-10-2024
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 dobierać strategie i techniki rozwiązywania konfliktów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
definiuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, strategię i taktyki negocjacji oraz style negocjacji.	wykazuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, strategię i taktyki negocjacji oraz style negocjacji.	Test teoretyczny
Rozwija aspekt współpracy i budowania relacji, postaw negocjacyjnych i przywódczych.	Określa aspekt współpracy i budowania relacji, postaw negocjacyjnych i przywódczych.	Test teoretyczny
Rozpoznaje złożoność wszystkich czynników, które mogą złożyć się zarówno na sukces jak i na porażkę negocjatora	Określa złożoność wszystkich czynników, które mogą złożyć się zarówno na sukces jak i na porażkę negocjatora	Test teoretyczny
kształtuje postawy przywódcze w kontakcie z klientem i w budowaniu z nim relacji również w obszarze twardych negocjacji pozycyjnych	określa postawy przywódcze w kontakcie z klientem i w budowaniu z nim relacji również w obszarze twardych negocjacji pozycyjnych	Test teoretyczny
Identyfikuje trudne sytuacje negocjacyjne	określa trudne sytuacje negocjacyjne	Test teoretyczny
Dostrzega różnorodność potrzeb swoich klientów oraz dopasowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu i typu Klienta	Określa różnorodność potrzeb swoich klientów oraz dopasowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu i typu Klienta	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
1 z 2 Dzień 1	Dariusz Dyoniziak	15-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Dariusz Dyoniziak	16-10-2024	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

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

Łódź

Łódź

woj. łódzkie

siedziba firmy

Kontakt



Angela Janas

E-mail a.janas@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 489 600