

AKAT Consulting Sp.
z o.o.

Negocjacje vs. relacje - szkolenie

Numer usługi 2021/08/10/52158/1134779

Częstochowa / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

07.10.2024 do 08.10.2024

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	3
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	06-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia negocjacji z tak zwanym „trudnym negocjatorem” oraz rozwija umiejętności budowania postaw przywódczych. Uczestnicy rozwiną umiejętność przełamywania barier negocjacyjnych, a także radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych. Dzięki osiągnięciu zakładanych efektów uczenia się uczestnicy będą odpowiednio dobierać strategię i techniki rozwiązywania konfliktów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, strategię i taktyki negocjacji oraz style negocjacji.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Rozwija aspekt współpracy i budowania relacji, postaw negocjacyjnych i przywódczych. 	<p>Uczestnik w sposób komplementarny rozpoznaje złożoność wszystkich czynników, które mogą złożyć się zarówno na sukces jak i na porażkę negocjatora</p>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik kształtuje postawy przywódcze w kontakcie z klientem i w budowaniu z nim relacji również w obszarze twardej negocjacji pozycyjnych.</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identyfikuje trudne sytuacje negocjacyjne. 	<p>Dostrzega różnorodność potrzeb swoich klientów oraz dopasowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu i typu Klienta.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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.

Aby osiągnąć cel usługi, uczestnik musi wziąć udział w conajmniej 80% usługi.

Usługa odbędzie się z wykorzystaniem metod aktywizujących i interaktywnych jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - warsztaty i ćwiczenia praktyczne.

Uczestnicy nie muszą wykazywać się minimalnym doświadczeniem / stażem aby uczestniczyć w usłudze rozwojowej.

Usługa realizowana jest w godzinach zegarowych.

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	07-10-2024	08:00	16:00	08:00
2 z 2 Dzień 2	Dariusz Dyoniziak	08-10-2024	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

Częstochowa
Częstochowa
woj. śląskie
siedziba firmy

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686