

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Skuteczne negocjacje

Numer usługi 2022/12/08/52158/1609832

📍 Opole / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 01.10.2024 do 02.10.2024

1 850,00 PLN brutto

1 850,00 PLN netto

132,14 PLN brutto/h

132,14 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Wszyscy, którzy chcą skutecznie negocjować. Szkolenie rekomendowane jest tym, którzy negocjują na codzien oraz mają powiazane wyniki swojej pracy z efektami pracy innych osób.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	30-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój umiejętności przełamywania barier negocjacyjnych, a także radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych. Usługa przygotowuje uczestników do osiągnięcia celów negocjacyjnych, a co za tym idzie zaspokajania interesów stron przez wypracowywanie rozwiązań korzystnych dla stron negocjacji i utrzymanie pozytywnych kontaktów. 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
<ul style="list-style-type: none"><li>• Definiuje techniki negocjacyjne.</li><li>• Charakteryzuje podstawowe style negocjowania.</li><li>• Charakteryzuje sposoby przygotowania się do negocjacji oraz o procesy argumentowania.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wykazuje podstawową wiedzę z zakresu psychologii pozwalającą na zarządzanie emocjami.</li></ul>	Test teoretyczny
<ul style="list-style-type: none"><li>• Gromadzi kompletne informacje na temat drugiej strony.</li><li>• Kontroluje emocje podczas negocjacji. Działa z najwyższym rozmysłem i roztropnością.</li></ul> <p>Nazywa i ocenia stanowisko rozmówcy przyjęte w negocjacjach i przygotowuje strategię działania.</p>	<p>Wykazuje aktywność słuchając argumentów partnera negocjacji. Zadaje pytania szczegółowe starając się zrozumieć interesy drugiej strony. Potrafi zastosować szeroki wachlarz argumentacji.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Identyfikuje interesy i potrzeby partnera negocjacyjnego. Jest wnikliwy w analizie stanowiska, interesów i potrzeb rozmówcy.</li></ul>	Test teoretyczny  Test teoretyczny
<ul style="list-style-type: none"><li>• Wykazuje profesjonalizm w kontaktach interpersonalnych.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wykazuje odpowiedzialność i rzetelność w wykonywanej pracy.</li></ul>	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

### 1. Przygotowane do negocjacji – ćwiczenie praktyczne.

- Fazy przygotowania do negocjacji czyli zasada 4 x P

### 2. Style negocjacyjne i postawy w negocjacjach

- Jak wykorzystać ich znajomość do tworzenia wyników negocjacji według różnych schematów.

### 3. Techniki negocjacyjne dopasowane do środowiska firmy

- Cel negocjacji – od tego zaczynamy.
- Ustalenie priorytetów poszczególnych stron negocjacji – nie wszystko jest tak samo dla nas istotne.
- Przygotowanie miejsca i czasu negocjacji.
- Analiza stron negocjacji na przykładach - case study.

### 4. Typologia Negocjatorów

- Jak sklasyfikować i opisać typy osób z jakimi przychodzi nam negocjować oraz jakie może mieć to dla nas konsekwencje w trakcie negocjacji?

### 5. Model Batna i Watna – ćwiczenie praktyczne.

- Taktyki klienta.
- Reagowanie na obiekcje
- Jak przygotować argumenty dla siebie i przewidzieć argumenty.

### Dzień 2

### 6. Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach,

- Jakie sygnały wysyłamy, a jakie płyną z drugiej strony?

### 7. Zagrożenia dla procesu negocjacji,

- Jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami i emocjami w ich trakcie.

### 8. Czym jest konflikt i skąd się bierze - analiza case study:

- Definicja konfliktu.
- Różnice między negocjacjami, facylitacją, mediacją, arbitrażem i sądem

### 9. Standard wizyty handlowej - prowadzenie spotkania handlowego od otwarcia do zamknięcia

- Cel spotkania, wizyty handlowej
- Etapy spotkania od otwarcia do zamknięcia

### 10. Pokonywanie zastrzeżeń i targowanie się - warsztat praktyczny

- Techniki radzenia sobie z obiekcjami – sposoby prezentowania ceny
- 4 zasady targowania się - jak zadowolić klienta i osiągnąć własne interesy?
- Metody prezentowania i radzenia sobie z "atakami cenowymi"

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> Fazy przygotowania do negocjacji czyli zasada 4xP. Techniki negocjacyjne dopasowane do środowiska firmy	Joanna Gerus Nowacka	01-10-2024	08:30	12:00	03:30
<b>2 z 6</b> Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach. Zagrożenia dla procesu negocjacji.	Joanna Gerus Nowacka	01-10-2024	08:30	12:00	03:30
<b>3 z 6</b> Typologia Negocjatorów. Model Batna i Watna – ćwiczenie praktyczne.	Joanna Gerus Nowacka	01-10-2024	12:30	15:30	03:00
<b>4 z 6</b> Przerwa	Joanna Gerus Nowacka	02-10-2024	12:00	12:30	00:30
<b>5 z 6</b> Przerwa	Joanna Gerus Nowacka	02-10-2024	12:00	12:30	00:30
<b>6 z 6</b> Czym jest konflikt i skąd się bierze. Standard wizyty handlowej - prowadzenie spotkania handlowego od otwarcia do zamknięcia. Pokonywanie zastrzeżeń i targowanie się - warsztat praktyczny.	Joanna Gerus Nowacka	02-10-2024	12:30	15:30	03:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 850,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	132,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,14 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Joanna Gerus Nowacka

Doświadczony Manager Sprzedaży. Posiada wieloletnie doświadczenie w handlu zdobyte w dużych firmach z branży FMCG oraz w zarządzaniu zespołem handlowym, doświadczenie w budowaniu marki i tworzeniu nowej polityki firmy. Znajomość rynku w kanale nowoczesnym i tradycyjnym. Prowadziła warsztaty i szkolenia z zakresu technik sprzedaży, negocjacji, komunikacji interpersonalnej. Posiada umiejętności związane z planowaniem strategicznym działań sprzedażowych i marketingowych, doświadczenie w analizie otoczenia produktowego a także szerokie doświadczenie w zakresie zarządzania produktem i marką. Wprowadzała z sukcesem nowości produktowe rozpoczynając tym samym budowanie marki na rynku polskim i zagranicznym. Posiada doświadczenie w zarządzaniu działem marketingu oraz prowadzeniu całościowego procesu budowania produktu. W ciągu dwóch lat od rozpoczęcia usługi przeprowadziła ponad 120 godzin pracy szkoleniowej z zakresu, który pokrywa się z zakresem zaplanowanego szkolenia.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

### Warunki uczestnictwa

Usługa zostanie zrealizowana z zachowaniem wszelkich zasad bezpieczeństwa związanych z zapobieganiem rozprzestrzeniania się wirusa COVID-19.

Po zakończonej usłudze uczestnik usługi otrzyma zaświadczenie i certyfikat ukończenia szkolenia.

### Informacje dodatkowe

PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy 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 doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

#### **OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG**

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia. Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

**Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu dofinansowania na tę i inne usługi z naszej oferty.**

**Zapraszamy do kontaktu.**

## Adres

Opole

Opole

woj. opolskie

## Kontakt



**Wojciech Kalisz**

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

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