



Fundacja Polski
Instytut Wsparcia
Zawodowego



Negocjacje z elementami NLP

Numer usługi 2024/01/11/160998/2049120

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 02.09.2024 do 13.09.2024

4 200,00 PLN brutto

4 200,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla osób, które chcą rozbudować swój warsztat negocjacyjny, poprawić efektywność prowadzonych negocjacji oraz poznać nowe techniki i gry negocjacyjne.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	30-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Negocjacje są nieodłącznym, kluczowym elementem pracy w wielu zawodach. Osoby, które na co dzień zajmują się przekonywaniem innych do swoich racji czy idei powinny posiadać rozległą i ugruntowaną wiedzę, zarówno teoretyczną jak i praktyczną, z zakresu negocjacji. Wzbogacenie tej wiedzy o elementy programowania neurolingwistycznego (NLP)

sprawi, że proces przekonywania stanie się jeszcze skuteczniejszy, gwarantując zadowolenie obu stron uczestniczących w negocjacjach i sukces zawodowy pracownika.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wprowadzenie do tematu negocjacji. Podstawy negocjacji – BATNA, ZOPA, Określanie celów negocjacyjnych, Poznanie stylów negocjacji. Negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne, Dostosowanie stylu prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera – odzwierciedlenie. Poznanie procesu komunikacji. Efektywna komunikacja werbalna i niewerbalna, Rodzaje pytań,</p>	<ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, - charakteryzuje cele negocjacyjne, - charakteryzuje style negocjacyjne, - opisuje proces i bariery komunikacji, - komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach, - charakteryzuje rodzaje pytań w negocjacjach, 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>
<p>Określenie BATNA w negocjacjach, Wybór strategii negocjacji, Profesjonalne przygotowanie się do negocjacji, Podstawy NLP. Omówienie podstawowych pojęć, NLP w procesie negocjacji, Diagnostyka stylów interpersonalnych, Strategie w prowadzeniu negocjacji</p>	<ul style="list-style-type: none"> - charakteryzuje alternatywy w negocjacjach, - opisuje strategie negocjacyjne, - charakteryzuje podstawy NLP i stosuje je w procesie negocjacyjnym, - diagnozuje style interpersonalne, - rozróżnia i charakteryzuje strategie w prowadzeniu negocjacji. 	<p>Test teoretyczny</p> <p>Obserwacja w warunkach symulowanych</p>

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/ sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	Fundacja VCC

Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	Fundacja VCC
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

1. Wprowadzenie do tematu negocjacji. Omówienie podstawowych pojęć z negocjacji. Omówienie strategii i taktyk negocjacji.
2. Podstawy negocjacji – BATNA, ZOPA, Cena brzegowa – minimalny próg, po przekroczeniu którego wynik negocjacji nie jest dla nas satysfakcjonujący, Budowanie wartości – handlowanie ustępstwami.
3. Umiejętne określanie celów negocjacyjnych – na czym mi szczególnie zależy, co chcę osiągnąć, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
4. Z czym chcę wyjść z negocjacji – jaki efekt chcę osiągnąć w trakcie rozmów, jakie mam cele, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
5. Poznanie stylów negocjacji. Negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne.
6. Dostosowanie stylu prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera – odzwierciedlenie.
7. Poznanie procesu komunikacji. Kto odpowiada za komunikat, bariery komunikacyjne.
8. Efektywna komunikacja werbalna – słowa, ton głosu.
9. Komunikacja niewerbalna – mowa ciała, postawy które pozytywnie działają na Klienta/Rozmówcę.
10. Rodzaje pytań. Pytania otwarte, zamknięte, wprost, sugerujące, alternatywne.
11. Określenie BATNA w negocjacjach. Omówienie zagadnienia alternatywy w negocjacjach.
12. Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
13. Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
14. Rozpoznanie strategii wybranej przez klienta.
15. Profesjonalne przygotowanie się do negocjacji. Otwarcie negocjacji, wprowadzenie, rozpoznanie, przetarg, zakończenie rozmów i zamknięcie negocjacji.
16. Podstawy NLP. Omówienie podstawowych pojęć z NLP.
17. NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
18. NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
19. Diagnoza stylów interpersonalnych.
20. Efektywność komunikacji werbalnej – umiejętność przekazu – jak mówić aby nas rozumiano.
21. Umiejętność zadawania pytań.
22. Strategie w prowadzeniu negocjacji i jak rozpoznać strategię wybraną przez Klienta/Partnera.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt usługi brutto	4 200,00 PLN
Koszt usługi netto	4 200,00 PLN
Koszt godziny brutto	140,00 PLN
Koszt godziny netto	140,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	800,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	800,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały notes, długopis, teczka.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem rozpoczęcia kursu jest zebranie minimalnej liczby uczestników.

EGZAMIN WYMAGANY - każdy uczestnik po ukończeniu kursu musi przystąpić do egzaminu.

Adres

ul. Stanisława Wyspiańskiego 2
35-111 Rzeszów
woj. podkarpackie

Kontakt



Zdzisław Sikora

E-mail fundacja@piwz.pl

Telefon (+48) 726 826 040