



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.



Coaching negocjacyjny

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068022

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 16.10.2024 do 18.10.2024

7 318,50 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Typowi uczestnicy szkolenia to: • kadra C-level • dyrektorzy i managerowie sprzedaży oraz zakupów • pracownicy działu sprzedaży i obsługi klienta • pracownicy działu logistyki • pracownicy działu jakości • inne
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	8
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	35
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Opracowanie Profilu E-360 Negocjatora. Negocjowanie zgodne z typem relacji biznesowej. Umiejętne budowanie satysfakcji obu stron. Poznanie siebie i analiza drugiej strony.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nagrywane na wideo ćwiczenia symulacyjne podczas których uczestnicy uświadamiają sobie popełniane błędy i maksymalnie wykorzystują swoje mocne strony.	Zadania negocjacyjne 1 na 1 oraz wymagające zarządzania zespołem.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Nabycie umiejętności negocjacyjnych dostosowanych do typu relacji biznesowych.

Rozpoznanie i analiza potrzeb partnera w celu osiągnięcia wspólnej satysfakcji z rezultatu negocjacji.

Zapoznanie z technikami pozytywnego wzmacniania przekazu.

Opanowanie emocji i zarządzanie konfliktem.

Wprowadzenie narzędzi do efektywnego przygotowywania się do negocjacji indywidualnych.

Omówienie z doświadczonym negocjatorem-praktykiem wyzwań przed którymi stoi uczestnik coachingu

Indywidualny Coaching Negocjacyjny to program pozwalający na zapoznanie się z najskuteczniejszymi technikami negocjacyjnymi stosowanymi w biznesie. Ze względu na swoją indywidualną formę skierowany jest do profesjonalistów na różnych etapach kariery zawodowej, których codzienna praca związana jest z negocjacjami wewnątrz i na zewnątrz firmy. Niezależnie od działu lub specyfiki wykonywanej pracy indywidualna sesja doskonale usystematyzuje i poszerzy wiedzę każdego negocjatora otwierając oczy na nowe możliwości.

Efekt usługi

Uczestnik:

- wzmocni swoje mocne strony negocjacyjne
- udoskonalili swoje obszary wymagające doskonalenia
- otrzyma wskazówki jak może dalej doskonalić swoje umiejętności
- przećwicz najskuteczniejsze techniki negocjacyjne
- potrafi dostosować zachowanie negocjacyjne do typu relacji z partnerem biznesowym
- wie jak skutecznie się przygotowywać do negocjacji
- potrafi wykorzystywać narzędzia ułatwiające przygotowania i prowadzenie negocjacji
- potrafi współpracować w zespole negocjacyjnym i organizować jego pracę
- zwiększa pewność siebie i obniża poziom stresu związanego z negocjacjami

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

- praktyczne zadania/ aktywności wymagające użycia efektów uczenia się
- stop-klatki i okresowe podsumowania dokonywane grupowo lub indywidualnie

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

Szkolenie oparte jest o autorski KOMPAS NEGOCJACYJNY EVENEUM®, który prowadzi uczestników przez kolejne poziomy relacji biznesowych:

- Targowanie
- Wymiana Ustępstw
- Budowanie Relacji
- Budowanie Wartości

Zakres merytoryczny każdorazowo dopasowywany jest do oczekiwań uczestnika i definiowany przed zajęciami.

Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnik coachingu doświadczy na własnej skórze najskuteczniejszych techniki sprawdzone w środowisku międzynarodowych korporacji.

Uczestnicy szkolenia mogą kontynuować rozwój swoich umiejętności poprzez programy negocjacyjne realizowane w grupach. Szczegóły na www.eveneum.com

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 przypadający na 1 uczestnika brutto	7 318,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 950,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

209,10 PLN

Koszt osobogodziny netto

170,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Podręcznik skutecznego negocjatora
- Toolbox negocjacyjny w formie elektronicznej
- Formularze do wykorzystania w trakcie warsztatu

Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393