

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

## Coaching negocjacyjny

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068027

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 35 h

📅 11.12.2024 do 13.12.2024

7 318,50 PLN brutto

5 950,00 PLN netto

209,10 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• kadra C-level</li><li>• dyrektorzy i managerowie sprzedaży oraz zakupów</li><li>• pracownicy działu sprzedaży i obsługi klienta</li><li>• pracownicy działu logistyki</li><li>• pracownicy działu jakości</li><li>• inne</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	27-11-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	35
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowuje do:

- Opracowania Profilu E-360 Negocjatora.
- Negocjowania zgodne z typem relacji biznesowej.

- Umiejętnego budowania satysfakcji obu stron.
- Poznania siebie i analizy drugiej strony.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Negocjuje zgodne z typem relacji biznesowej.	Identyfikuje typ relacji biznesowej, w której znajdują się poszczególni dostawcy lub partnerzy.	Test teoretyczny
Ocenia maksymalne wykorzystanie swoich mocnych stron.	Dostosowuje swoje działania i strategię zawodową.	Test teoretyczny
Rozróżnia poszczególne techniki negocjacyjne.	Dopasowuje odpowiednie techniki negocjacyjne do konkretnego kontekstu negocjacji.	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

Program szkolenia obejmuje 35 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane stacjonarnie w grupie do 8 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

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.

**Grupa docelowa usługi:**

- kadra C-level
- dyrektorzy i managerowie sprzedaży oraz zakupów
- pracownicy działu sprzedaży i obsługi klienta
- pracownicy działu logistyki
- pracownicy działu jakości
- inne

Szczegóły na [www.evenueum.com](http://www.evenueum.com)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Targowanie	RAFAŁ DADOS	11-12-2024	09:00	12:45	03:45
2 z 9 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	11-12-2024	12:45	13:00	00:15
3 z 9 Targowanie	RAFAŁ DADOS	11-12-2024	13:00	17:00	04:00
4 z 9 Wymiana ustępstw/Budowanie relacji	RAFAŁ DADOS	12-12-2024	09:00	12:45	03:45
5 z 9 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	12-12-2024	12:45	13:00	00:15
6 z 9 Wymiana ustępstw/Budowanie relacji	RAFAŁ DADOS	12-12-2024	13:00	17:00	04:00
7 z 9 Budowanie wartości	RAFAŁ DADOS	13-12-2024	09:00	12:45	03:45
8 z 9 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	13-12-2024	12:45	13:00	00:15
9 z 9 Budowanie wartości	RAFAŁ DADOS	13-12-2024	13:00	17:00	04:00

# 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](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393