

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

Negocjacje zdalne

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068075

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 4 h

📅 11.10.2024 do 11.10.2024

799,50 PLN brutto

650,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program odpowiada na potrzeby: <ul style="list-style-type: none">• kupców pracujących w CUW - Centrach Usług Wspólnych, SSC - Shared Services Centre, GBS - Global Business Service• pracowników zdalnej obsługi klienta• każdego kto chciałby poznać i przetestować (!) najskuteczniejsze techniki stosowane w negocjacjach zdalnych
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	20
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	4
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wpływ Social Distancing na negocjacje. Wykorzystanie e-maila, telefonu, wideo konferencji. Skuteczne dzielenie się obrazem. Budowa autorytetu negocjatora.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnicy otrzymają narzędzia i wskazówki natychmiastowo zwiększające skuteczność w negocjacjach zdalnych.</p>	<p>W trakcie zajęć skupimy się na przećwiczeniu narzędzi, które natychmiastowo będą wspierały negocjatorów, budowały ich autorytet i pozycję negocjacyjną. Omówimy efektywne techniki oddziaływania poprzez nowoczesne narzędzia komunikacyjne.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Cel biznesowy

W trakcie zajęć skupimy się na przećwiczeniu narzędzi, które natychmiastowo będą wspierały negocjatorów, budowały ich autorytet i pozycję negocjacyjną. Omówimy efektywne techniki oddziaływania poprzez nowoczesne narzędzia komunikacyjne.

Efekt usługi

Uczestnicy otrzymają narzędzia i wskazówki natychmiastowo zwiększające skuteczność w negocjacjach zdalnych. Omówimy w jaki sposób zaplanować negocjacje aby odnieść sukces szybciej, z satysfakcją i bez zbędnych emocji. Każdy z uczestników staje się członkiem społeczności negocjatorów Evenueum. Może liczyć na nasze wsparcie!

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Ankieta

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

- przygotowanie do negocjacji

- negocjacje e-mailowe
- techniki oddziaływanie poprzez e-mail
- negocjacje telefoniczne i z dzieleniem obrazu
- opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej
- podsumowanie ustaleń i wyników negocjacji
- techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych
- zarządzanie partnerami biznesowymi w negocjacjach
- różnice kulturowe w negocjacjach zdalnych
- negocjacyjne działania wyprzedzające
- budowanie autorytetu negocjatora

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	799,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveenum, 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.



2 z 2

Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

Warunki techniczne

dostęp do platformy szkoleniowej zoom/ms teams, możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393