



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria



Efektywne negocjacje i skuteczne budowanie relacji zawodowych. Inspirujące warsztaty praktyczne.

Numer usługi 2024/03/27/8282/2107988

1 709,70 PLN brutto
1 390,00 PLN netto
142,48 PLN brutto/h
115,83 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 19.08.2024 do 20.08.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie planowania, prowadzenia oraz w produktywny sposób zamykania negocjacji zgodnie ze swoimi celami i oczekiwaniami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: -Planuje w metodyczny sposób przygotowanie się do każdego rozmów negocjacyjnych. -Planuje wynik negocjacyjny i ocenia przebieg negocjacji pod kątem postawionego celu.	-Zdefiniowanie przez uczestnika konkretnych etapów przygotowań przed rozmowami negocjacyjnymi. Wykorzystanie systematycznego podejścia do identyfikacji kluczowych aspektów negocjacji. - Systematyczna ocena postępów negocjacji przez uczestnika w kontekście założonego celu. Analiza skuteczności zastosowanych strategii negocjacyjnych w osiąganiu zamierzonych rezultatów.	Wywiad swobodny
Umiejętności: -Tworzy analizy interesów i stanowisk obu stron. -Identyfikuje próby manipulacji i właściwie reaguje na stosowane przez Partnera taktyki. -Ocena wyniku negocjacji w algorytmie wygrany-wygrany. -Tworzy rozwiązania korzystne dla obu stron.	-Uczestnik skutecznie identyfikuje kluczowe interesy i stanowiska zarówno własne, jak i partnera negocjacyjnego. -Tworzenie kompleksowej analizy, uwzględniającej różnorodne aspekty interesów stron. - Identyfikowanie sygnałów manipulacyjnych podczas negocjacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Kompetencje społeczne: - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych. - Wybór adekwatnych metod dalszego kształcenia zgodnie z zidentyfikowanym stylem uczenia się.	Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że validacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez zakończoną zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od validacji?

Świadectwo potwierdza, że proces validacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających validację jest zagwarantowana.

Program

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I

Godz.09.30-11.00-szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

Rozpoczęcie warsztatów:

1.Powitanie uczestników.

2.Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji.

Godz.11.00 -11.15 -przerwa

Godz.11.15-12.40 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Zagadnienia wprowadzające:

3.Ustalenie priorytetów.

4.Analiza stron negocjacji.

Godz.12.40-13.00 -przerwa

Godz.13.00-14.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Ja w roli efektywnego negocjatora:

5.Budowanie autorytetu.

6.Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.

Godz.14.00-14.15 -przerwa

Godz.14.15-15.30 -szkolenie

7.Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do wybranej branży i specyfiki pracy.

8.Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych?

Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami:

9.Rodzaje konfliktów i sposoby ich rozwiązywania.

10.Strategie negocjacyjne.

Dzień II

Godz.09.30-11.00-szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

11.Negocjacje twarde lub miękkie.

12.Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.

13.Przyjmowanie strategii w zależności od celu.

Godz.11.00 -11.15 -przerwa

Godz.11.15-12.40 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

14.Podstawowe reguły w negocjacjach.

15.Techniki negocjacyjne.

16.Proces negocjacyjny.

Godz.12.40-13.00 -przerwa

Godz.13.00-14.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

17.Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.

18.Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.

19.Reguła wzajemnego szacunku.

20.Umiejętność mówienia i słuchania.

21.Zamykanie rozmów.

Godz.14.00-14.15 -przerwa

Godz.14.15-15.20 -szkolenie

Sytuacje trudne w negocjacjach:

22.Błędy negocjacyjne.

23.Trudny partner.

24.Emocje w procesie negocjacyjnym.

25.Jak radzić sobie z obiekcjami, oporem i odmową ?

Ocena procesu negocjacyjnego:

26.Ustalenie rozwiązań alternatywnych.

Budowanie trwałych relacji zawodowych.

Godz.15.20-15.25 -ankieta ewaluacyjna

Godz.15.20-15.30 - Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 12-godzinny, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej (60min.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Efektywne negocjacje i skuteczne budowanie relacji zawodowych	Trener SEMPER	19-08-2024	09:30	15:30	06:00
2 z 2 Efektywne negocjacje i skuteczne budowanie relacji zawodowych	Trener SEMPER	20-08-2024	09:30	15:30	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	115,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener SEMPER

Trener-praktyk. Specjalizuje się w szkoleniach biznesowych, w szczególności związanych ze sprzedażą, obsługą klienta, komunikacją, budowaniem zespołów, jak i szkoleniach kadry menedżerskiej. Posiada dyplom trenera biznesu z wieloletnim doświadczeniem w branży medyczno-farmaceutycznej. Swoją przygodę zawodową w biznesie rozpoczęła 15 lat temu. Na początku na stanowisku Przedstawiciela Medycznego, potem przez 10 lat pełniła funkcję menedżerskie na poziomie średniego i wyższego szczebla. Ponadto posiada dyplom Coacha i jest certyfikowanym konsultantem The Bridge Personality. The Bridge Personality, jako jedyny test na świecie, łączy powszechnie uznaną przez środowisko naukowe teorię Wielkiej Piątki z koncepcją typów psychologicznych Junga. To unikalne połączenie obu koncepcji daje wyczerpującą, wiarygodną oraz kompleksową informację o pracowniku/kandydacie. Wyznaje zasadę, że rozwój pracowników prowadzi w sposób bezpośredni do realizacji założonych celów. Spod jej skrzydeł wyrosło wielu Key Account Managerów jak i District Managerów. Solidne i wieloletnie umocowanie w biznesie, pozwala

jej budować szkolenia wcelowane w rozwój Organizacji z dużym zrozumieniem rynku i obowiązujących realiów. Na sali szkoleniowej ważne dla niej jest budowanie atmosfery bezpieczeństwa i otwartości dla uczestników, która pozwala im w sposób komfortowy zanurzać się w doświadczaniu „nowego” Posiada co najmniej 120 godz. doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Inwestycja:

1390.00zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

-cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

Informacje dodatkowe

Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu

3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail a.poznanska@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060