



Uniwersytet WSB
Merito w Poznaniu



Kluczowe umiejętności negocjacyjne - szkolenie z certyfikatem Franklin University (USA)

Numer usługi 2024/04/22/7405/2131220

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 22.06.2024 do 23.06.2024

1 050,00 PLN brutto

1 050,00 PLN netto

116,67 PLN brutto/h

116,67 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	- Pracownicy działów sprzedaży z co najmniej rocznym doświadczeniem: Osoby z praktycznym zrozumieniem procesu sprzedaży i umiejętnością negocjowania warunków handlowych. - Menedżerowie przygotowujący się do prowadzenia rozmów oceniających: Osoby z doświadczeniem menedżerskim, zdolne do skutecznej komunikacji i negocjacji w celu ustalenia celów i oczekiwań. - Osoby pracujące z różnych sektorów i poziomów stanowisk: Chcą doskonalić umiejętności negocjacyjne w celu osiągnięcia lepszych wyników w pracy. Grupa docelowa szkolenia jest zróżnicowana pod względem doświadczenia i funkcji zawodowych, ale łączy je wspólne zainteresowanie negocjacjami oraz chęć rozwoju umiejętności w tym zakresie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	20-06-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	9
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji poprzez zrozumienie związku między konfliktem a negocjacjami, określenie kluczowych funkcji i zakresu obowiązków zespołu negocjacyjnego oraz przeprowadzenie procesu negocjacji, obejmującego przygotowanie, otwarcie, negocjacje właściwe, ustępstwa i zamknięcie. Uczestnicy zdobędą umiejętności niezbędne do efektywnego działania w negocjacjach zarówno w kontekście zawodowym, jak i osobistym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie związku między konfliktem a negocjacjami: • Uczestnik będzie umiał wyjaśnić związek między konfliktem a procesem negocjacyjnym. • Uczestnik będzie potrafił identyfikować różne poziomy konfliktu w kontekście negocjacji. • Uczestnik będzie mógł rozpoznać różne rodzaje negocjacji.	• Uczestnik będzie w stanie wyjaśnić związek między konfliktem a negocjacjami. • Uczestnik będzie w stanie wymienić poziomy konfliktu w kontekście negocjacji. • Uczestnik będzie mógł rozpoznać różne rodzaje negocjacji.	Test teoretyczny
Określenie kluczowych funkcji i zakresu obowiązków zespołu negocjacyjnego: Uczestnik będzie potrafił opisać rolę każdego członka zespołu negocjacyjnego. Uczestnik będzie umiał określić zakres obowiązków każdego członka zespołu negocjacyjnego. Uczestnik będzie potrafił zdefiniować funkcje zespołu negocjacyjnego.	Uczestnik będzie potrafił opisać rolę każdego członka zespołu negocjacyjnego. Uczestnik będzie umiał określić zakres obowiązków każdego członka zespołu negocjacyjnego. Uczestnik będzie potrafił zdefiniować funkcje zespołu negocjacyjnego.	Test teoretyczny
Skuteczne przeprowadzanie procesu negocjacji: Uczestnik będzie potrafił przygotować się do negocjacji. Uczestnik będzie umiał otworzyć rozmowę negocjacyjną. Uczestnik będzie potrafił prowadzić negocjacje właściwe. Uczestnik będzie umiał dokonywać ustępstw w trakcie negocjacji. Uczestnik będzie potrafił zakończyć negocjacje w sposób korzystny dla wszystkich stron.	Uczestnik będzie w stanie opisać proces przygotowania do negocjacji. Uczestnik będzie umiał otworzyć rozmowę negocjacyjną. Uczestnik będzie potrafił prowadzić negocjacje właściwe. Uczestnik będzie umiał dokonywać ustępstw w trakcie negocjacji. Uczestnik będzie potrafił zakończyć negocjacje w sposób korzystny dla wszystkich stron.	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 dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się tj. imienne zaświadczenie i certyfikat wydawane po zakończeniu szkolenia zawierające program szkolenia oraz zaświadczenie zawierające szczegółowy opis efektów uczenia się.

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

Tak dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji tj. test końcowy jednokrotnego wyboru z wiedzy zdobytej podczas szkolenia.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program szkolenia:

1. Samoocena

- Identyfikacja własnych silnych i słabych stron w kontekście negocjacji.
- Refleksja nad doświadczeniami z poprzednich negocjacji.

2. Cel zajęć

- Wyjaśnienie, jakie umiejętności i wiedzę uczestnicy powinni osiągnąć po zakończeniu szkolenia

3. Czym są negocjacje?

- Definicja negocjacji i ich znaczenie w życiu zawodowym i osobistym
- Elementy składowe procesu negocjacyjnego

4. Poziomy konfliktu

- Analiza różnych poziomów konfliktu w kontekście negocjacji
- Strategie radzenia sobie z konfliktem podczas negocjacji

5. Rodzaje negocjacji

- Omówienie negocjacji dystrybutywnych i integratywnych
- Przykłady sytuacji wymagających zastosowania różnych rodzajów negocjacji

6. Zespół negocjacyjny

- Rola i znaczenie zespołu negocjacyjnego
- Budowa efektywnego zespołu negocjacyjnego

7. Funkcje i zakres obowiązków w zespole

- Określenie funkcji lidera negocjacji oraz pozostałych członków zespołu

- Podział zadań i odpowiedzialności w zespole negocjacyjnym

8. Kontrola nad zespołem

- Techniki zarządzania zespołem negocjacyjnym
- Radzenie sobie z potencjalnymi konfliktami w zespole

9. Samokontrola

- Rozwój umiejętności samoświadomości podczas negocjacji
- Techniki kontroli emocji i reakcji podczas trudnych sytuacji negocjacyjnych

10. Wysyłanie sygnałów

- Znaczenie komunikacji niewerbalnej w negocjacjach
- Ćwiczenia praktyczne w wysyłaniu pozytywnych sygnałów podczas negocjacji

11. Proces negocjacji

- Szczegółowe omówienie etapów procesu negocjacyjnego: przygotowanie, otwarcie, negocjacje właściwe, ustępstwa, zamknięcie
- Praktyczne scenariusze i ćwiczenia dla każdego etapu negocjacji

12. Przygotowanie

- Analiza sytuacji i określenie celów negocjacyjnych
- Planowanie strategii i taktyk negocjacyjnych

13. Otwarcie

- Techniki otwarcia negocjacji w sposób zapewniający efektywną komunikację i budowanie relacji

14. Negocjacje właściwe

- Umiejętność prowadzenia negocjacji w sposób konstruktywny i elastyczny
- Rozpoznawanie i reagowanie na sygnały ze strony drugiej strony

15. Ustępstwa

- Strategie i techniki skutecznego negocjowania ustępstw
- Ocenianie wartości ustępstw i ich wpływu na wynik negocjacji

16. Zamknięcie

- Techniki zakończenia negocjacji w sposób satysfakcjonujący dla obu stron
- Ustalanie dalszych kroków i zapewnienie realizacji porozumienia

17. Podsumowanie

- Refleksja nad przebiegiem szkolenia i osiągniętymi celami
- Planowanie dalszego rozwoju umiejętności negocjacyjnych

18. Plan działania

- Indywidualne i grupowe cele rozwoju w zakresie negocjacji po zakończeniu szkolenia
- Określenie konkretnych kroków do podjęcia w celu kontynuacji rozwoju umiejętności negocjacyjnych.

Jeden dzień szkolenia obejmuje 4,5 godzin. Przerwy są wliczone w czas usługi.

Dwa dni szkolenia obejmuje 9 godzin.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Realizacja szkolenia	Rafał Tabaczek	22-06-2024	09:00	11:30	02:30
2 z 7 Przerwa	Rafał Tabaczek	22-06-2024	11:30	11:45	00:15
3 z 7 Realizacja szkolenia	Rafał Tabaczek	22-06-2024	11:45	13:30	01:45
4 z 7 Realizacja szkolenia	Rafał Tabaczek	23-06-2024	09:00	11:30	02:30
5 z 7 Przerwa	Rafał Tabaczek	23-06-2024	11:30	11:45	00:15
6 z 7 Realizacja szkolenia	Rafał Tabaczek	23-06-2024	11:45	13:15	01:30
7 z 7 Test końcowy	-	23-06-2024	13:15	13:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 050,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 050,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	116,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	116,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Tabaczek

Trener/Coach/Mówca/Wykładowca/Praktyk NLP/Konsultant

Zdobywca prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener

Sprzedazy w Polsce w 2014 roku. wyróżnienie PNSA – kategoria: Super Sprzedawca w 2014 roku
Ekspert w zakresie motywacji, negocjacji i wywierania wpływu. Praktyk z 23-letnim doświadczeniem
w branżach: bankowość, ubezpieczenia, nieruchomości, elektrotechnika, motoryzacja, IT, FMCG,
OZE. Posiada bogate doświadczenie w wystąpieniach publicznych i konferencjach głównie z
obszaru motywacji dla szefów działów z w/w branż.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dodatkowe materiały szkoleniowe w postaci skryptu oraz prezentacji.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest wypełnienie przez uczestnika formularza zgłoszeniowego online na stronie Uniwersytetu WSB Merito, akceptacja Regulaminu oraz dokonanie opłaty za szkolenie we wskazanym terminie.

- <https://www.merito.pl/poznan/>
- <https://www.merito.pl/szczecin/>
- <https://www.merito.pl/chorzow/>
- <https://www.merito.pl/warszawa/>

Jednocześnie wyboru miasta Uniwersytetu WSB Merito (Poznań, Szczecin, Chorzów, Warszawa) należy dokonać na podstawie miejsca gdzie znajduje się operator, u którego uczestnik będzie się starać o dofinansowanie.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w partnerstwie z Franklin Univeristy.

Po ukończeniu szkolenia uczestnik otrzyma imienne zaświadczone wystawione przez Uniwersytet WSB Merito oraz imienny certyfikat sygnowany podpisem uczelni partnerskiej Franklin University.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane na MS Teams.

Zalecane pobranie aplikacji MS Teams na komputer lub telefon komórkowy oraz zapewnienie stabilnego łącza internetowego.

Link do szkolenia przesyła organizator szkolenia.

Kontakt



Marta Kalaczyńska

E-mail marta.kalaczynska@merito.szczecin.pl

Telefon (+48) 602 646 460