



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



10 ZAAWANSOWANYCH TECHNIK NEGOCJACYJNYCH – POLIGON TWARDYCH NEGOCJACJI Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

Numer usługi 2024/04/24/7829/2134448

📍 Ustroń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 03.10.2024 do 04.10.2024

1 966,77 PLN brutto

1 599,00 PLN netto

163,90 PLN brutto/h

133,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla: • członków zarządów, właścicieli firm • szefów działów handlowych i zakupowych • sprzedawców i kupców, którzy chcą poznać warsztat negocjacyjny strony przeciwnej • negocjatorów umów, kontraktów • wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	27-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Podczas szkolenia przećwiczysz zaawansowane techniki negocjacyjne:

adwokat diabła, śnięta ryba, ekspertyza, zmiana biegów, optyk z Brooklynu, pomyłka, talk-show, gniew kontrolowany, problem, huśtawka.

Nasz warsztat to praktyczne ćwiczenie umiejętności stosowania i radzenia sobie z twardym stylem negocjacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

CO ZYSKASZ DZIĘKI TRENINGOWI 10 ZAAWANSOWANYCH TECHNIK NEGOCJACYJNYCH

Uczestnicy szkolenia 10 zaawansowanych technik negocjacyjnych poznają najczęściej stosowane „zagrywki poniżej pasa”, nauczą się ich rozpoznawania i radzenia sobie z nimi w sposób przywracający kontrolę w negocjacjach.

Uświadomią sobie siłę jaka tkwi w słowach, poznają zasady formułowania komunikatów wzmagających skuteczność argumentacji negocjacyjnej.

Dzięki udziałowi w ćwiczeniach, Trener uświadamia uczestnikom ich mocne strony oraz deficyty w obszarze prowadzenia negocjacji.

Ważnym elementem szkolenia 10 zaawansowanych technik negocjacyjnych jest również moduł dotyczący mowy ciała w negocjacjach wywierania wpływu, manipulacji i mikroekspresji.

Trening rozwija sprawność czytania mowy ciała i rozpoznawania blefu oraz samokontrolę uczestników w obszarze komunikowania ciałem prawdziwych zamiarów.

Efekt usługi

Nabycie wiedzy i praktycznych umiejętności związanych z funkcjami menedżerskimi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Wiedza i umiejętności nabyte podczas szkolenia będą weryfikowane w trakcie codziennej pracy

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

x

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

x

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

x

Program

<https://effect.edu.pl/szkolenia-negocjacje/twarde-negocjacje-techniki-negocjacyjne-batna?date=71575>

Jak planować strategie negocjacyjne w zależności od celu i informacji jakie posiadamy?

Budowania własnej pozycji negocjacyjnej.

- Planowanie strategii negocjacyjnych w oparciu o metody Rogera Dawsona – cele, BATNA, WATNA, ZOPA.
- Stosowanie techniki wywierania wpływu wspierającej pozycję przed, w trakcie i po negocjacjach.
- Paradygmat negocjacji Jima Campa.
- Jak rozpoznawać typ osobowości drugiej strony na podstawie ubioru i zachowania oraz jak skutecznie tę wiedzę wykorzystać w osiągnięciu celu negocjacyjnego?

Metody: mini-wykład, studia przypadków, ćwiczenie world cafe, praca w parach.

Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.

Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 4 techniki rozpoczynające.

Rozbudowana, kilkietapowa symulacja prawdziwych negocjacji „Complain”, w trakcie której uczestnicy w dwóch konkurencyjnych grupach mają możliwość sprawdzić wiedzę nabytą w module I oraz przećwiczyć cztery techniki rozpoczynające:

- **Adwokat diabła** – początkowe wspieranie nowymi argumentami tez przeciwnika (usypiające jego czujność), aby później obalić jego stanowisko.
- **Śnięta ryba** – dodanie do negocjacji uciążliwego dla drugiej strony żądania, które – tak naprawdę nie ma dla nas znaczenia.
- **Ekspertyza** – budowanie wiarygodności swojej argumentacji na pozornie obiektywnym i racjonalnym wywodzie, którego druga strona nie jest w stanie zweryfikować przy stole rozmów (np. ze względu na brak danych, czasu, wiedzy w danej dziedzinie itp.).
- **Problem** – przrzucenie własnego problemu na drugą stronę i postawienie jej wobec konieczności rozwiązania go.

Trzy kompetencje psychologiczne – Wpływ / Analiza transakcyjna / Gra

- **Wywieranie wpływu na ludzi** – reguły Cialdiniego – teoria i praktyka.
- Prezentacja reguł i technik perswazji z zastosowaniem w negocjacjach.
- Wpływ, manipulacja i gra – czym się różnią i jak je stosować?
- „Zagrywki poniżej pasa” – jak je rozpoznać i skutecznie sobie z nimi radzić?
- Rozpoznawanie i wywieranie wpływu na temperamenty.
- Wykorzystanie Analizy Transakcyjnej w negocjacjach.

Metody: mini-wykład, test temperamentów, scenki.

Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.

Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 4 techniki środkowe.

Rozbudowana, kilkietapowa symulacja prawdziwych negocjacji „Complain”, w trakcie której uczestnicy w dwóch konkurencyjnych grupach mają możliwość sprawdzić wiedzę nabytą w module II, oraz przećwiczyć cztery techniki środkowe:

- **Zmiana biegów** – przeskakiwanie z jednej kwestii na drugą mające na celu zdezorientowanie i zmęczenie drugiej strony.
- **Optyk z Brooklynu** – stopniowe podwyższanie składanej oferty, aż do momentu, w którym nastąpi protest drugiej strony.
- **Pomyłka** – w swej istocie polega na pogorszeniu zasadniczej kwestii, a nie na wprowadzaniu korzystnych „dodatków” (bywa stosowane jako kontr posunięcie wobec „ostatniego życzenia”).
- **Huśtawka** – przekazanie drugiej stronie niekorzystnych dla niej wiadomości, a następnie (po pewnym czasie) podanie wiadomości dobrych (działa na tej samej zasadzie, co taktyka „drzwi w twarz”: zakotwiczenie – stworzenie oczekiwań i kontrast).

Trzy kompetencje fizyczne – Mowa ciała / Mikroekspresje / Kontekst

- **Mowa ciała** w negocjacjach – **sygnały niewerbalne. Osobowość a mowa ciała.**

Test Taylora Hartmana i jego konsekwencje dla mowy ciała.

Trening mowy ciała w negocjacjach z wykorzystaniem różnych osobowości.

Rozwój sprawności czytania mowy ciała na podstawie gestów, postawy ciała, nerwowych tików oraz osiągnięcie samokontroli uczestników w obszarze komunikowania ciałem prawdziwych zamiarów.

W czytaniu mowy ciała adwersarza niezwykle istotne jest rozpoznanie typu osobowości z jaką negocjator ma do czynienia.

Gest zupełnie nieistotny dla jednego typu osobowości może mieć niezwykle ważne znaczenie w przypadku innego typu.

- **Rozpoznawanie emocji** na podstawie mikroekspresji.

Znajomość mikroekspresji pozwala zarządzać procesem negocjacji.

Mikroekspresja to wyraz twarzy wyrażający prawdziwą przeżywaną w danym momencie emocję, a pojawiający się, gdy kłamiemy.

Na przykład kiedy o daniu, które wcale nam nie smakowało mówimy, że było świetne, na ułamek chwili (poniżej czwartej części sekundy, czyli 25 milisekund) pojawia się na naszej twarzy grymas wyrażający to, co rzeczywiście myślimy, a co chcielibyśmy ukryć. W tej części szkolenia poznasz zasady rządzące mikroekspresjami wg Paula Ekmana i na ich podstawie nauczysz się rozpoznawać faktyczne emocje adwersarza.

- **Rozpoznawanie i ukrywanie blefu.**

Nauczysz się rozpoznawać blef, oraz wzmocnisz swoją umiejętność stosowania kontrolowanego blefu w negocjacjach. Komunikacja wzrokowa podczas blefu i niepewności.

- **Zarządzanie kontekstem** – czasem i przestrzenią.

Dopasowanie stylu negocjacyjnego do kontekstu.

Metody: mini-wykład, test stylów negocjacyjnych Kilmanna, case study.

Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.

Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 2 techniki końcowe.

Trzy kompetencje fizyczne.

Rozbudowana, gra negocjacyjna „Metropolia”, w trakcie której uczestnicy w czterech grupach, konkurując lub współpracując, dochodzą do swoich celów, oraz ćwiczą dwie techniki końcowe:

Gniew kontrolowany – wypowiadanie się i zachowywanie jakbyśmy byli rozgniewani (marszczenie brwi, podnoszenie głosu, agresywna gestykulacja) w odpowiedzi na wypowiedź drugiej strony.

Talk-show – przekazywanie nieprzyjemnych dla drugiej strony informacji poprzez wypowiedzi, których kluczowymi elementami są wyrażenia: „ale”, „jednakże”, „niemniej jednak” lub tylko że”, np. „Proszę nie myśleć, że chcę Pana urazić, ale...”.

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	1 966,77 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	163,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

trener Effect

Jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie typu Tesco, Leroy Merlin, Castorama, Hornbach, Epicentr itp.

Stale współpracuje jako konsultant działów sprzedaży i główny trener wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował kilkuset świetnych handlowców. Chętnie dzieli się swoim doświadczeniem negocjacyjnym z kupcami.

Jest certyfikowanym trenerem coachów Corporate Coach U® Poland. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International (nr cert. 02611152-01-ER86).

Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International.

Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży www.biznesmusisprzedawac.pl oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”.

Pisze dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **oferę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte.

Adres

ul. dr Michała Grażyńskiego 10

Ustroń

woj. śląskie

Hotel OLYMPIC****Wellness&SPA – najlepiej oceniany czterogwiazdkowy hotel w Ustroniu z przepięknym nowo otwartym Centrum Wellness (basen, jacuzzi, sauny, siłownia). Luksusowy, urokliwie położony nad rzeką Wisłą, w samym centrum uzdrowiska. Wyróżnia wyśmienitą kuchnią, która zadowoli najbardziej wymagających Gości.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689