



Szkoła negocjacji oparta na praktyce biznesowej

Numer usługi 2024/04/30/4972/2139001

23 247,00 PLN brutto

18 900,00 PLN netto

207,56 PLN brutto/h

168,75 PLN netto/h

Konsorcjum
doradczo
szkoleniowe S.A

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 112 h

📅 18.10.2024 do 05.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Do udziału w Szkole negocjacji zapraszamy wszystkich, dla których negocjacje są sposobem realizacji celu biznesowego: <ul style="list-style-type: none">• menedżerów, kadrę zarządzającą,• liderów sprzedaży, sprzedawców,• liderów i pracowników działów zakupowych,• przedsiębiorców.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	04-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	112
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Szkoła negocjacji oparta na praktyce biznesowej” rozwija umiejętności negocjacyjne w zakresie przygotowania, prowadzenia i skutecznego finalizowania negocjacji w różnych sytuacjach, elastycznego stosowania strategii i technik, tak by odnaleźć drogę do budowania porozumienia, pokonując pojawiające się bariery i ograniczenia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kontroluje proces negocjacyjny dzięki właściwemu przygotowaniu do negocjacji, ustaleniu strategii i realizowaniu właściwych działań w zależności od kontekstu sytuacji	Wyznacza cele negocjacyjne i metody ich realizacji.	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Wykorzystuje model 5 MetaCelów negocjacyjnych.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje strategie i style negocjacyjne.	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje 5 metod wychodzenia z impasu.	Test teoretyczny
	Ogranicza straty w negocjacjach m.in. dzięki zarządzaniu informacją.	Analiza dowodów i deklaracji
	Zna i stosuje adekwatnie do sytuacji zasady mediacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Analizuje kontekst kulturowy danej sytuacji i stosuje właściwą strategię zachowań.	Analiza dowodów i deklaracji
	Zarządza zmianą w procesie negocjacyjnym.	Analiza dowodów i deklaracji
	Radzi sobie z konfliktami podczas negocjacji, unika ich eskalacji i tworzy płaszczyznę pod długotrwałe relacje z partnerami	Diagnostuje konflikty - poziomy i wymiary sytuacji konfliktowej.
Stosuje odpowiednie narzędzia w przypadku konfliktu danych, relacji, wartości, interesów i struktury.		Wywiad ustrukturyzowany
Komunikuje się w asertywny sposób - wykorzystuje komunikat „Ja”.		Wywiad ustrukturyzowany
		Analiza dowodów i deklaracji
Unika zachowań blokujących komunikację.		Wywiad ustrukturyzowany
	Analiza dowodów i deklaracji	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	Komunikuje swoje potrzeby i dociera do potrzeb partnera.	Analiza dowodów i deklaracji
Buduje swoją siłę jako negocjator i wywiera wpływ	Stosuje techniki aktywnego słuchania.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wykorzystuje głos i mowę ciała, by podkreślić przekaz i wywrzeć wpływ.	Analiza dowodów i deklaracji

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak.

Program

I Zjazd (18-19.10.2024 r.) Strategie negocjacyjne

Uczestnicy poznają strukturę i dynamikę procesu negocjacyjnego. Zdobywają wiedzę, która jest podstawą do przejęcia kontroli nad procesem negocjacyjnym. Poprzez udział w grach symulacyjnych poznają model 5 MetaCelów negocjacyjnych. Zdefiniowanie metacelu na etapie przygotowania do negocjacji jest niezbędne do określenia obszarów, w których negocjator może wypracować korzyści. Pozwala również określić strategię negocjacyjną, a co za tym idzie – narzędzia i techniki możliwe do wykorzystania w danej sytuacji.

Kluczowe zagadnienia:

- model 5 MetaCelów negocjacyjnych
- przygotowanie do negocjacji i jego etapy
- wyznaczanie celów negocjacyjnych oraz metod ich realizacji
- strategie i style negocjacyjne: negocjacje problemowe, negocjacje pozycyjne; negocjacje pakietowe
- interes a stanowisko negocjacyjne, interes a trwałość porozumienia
- sposoby radzenia sobie z impasem w negocjacjach

II Zjazd (22-23.11.2024 r.) Konflikt i asertywność w negocjacjach

Konflikt jest nieodłączną składową procesów negocjacyjnych. Pojawia się zawsze, gdy mamy do czynienia ze sprzecznością dążeń, interesów czy poglądów. Skuteczny negocjator dostrzega różne wymiary konfliktu. Potrafi sprowadzać konflikty na wspólną, negocjowalną płaszczyznę, unikając tym samym ich eskalacji. Uczestnicy przyjrzą się konfliktowi i procesowi jego rozwiązywania, jako narzędziom budowania długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi.

Kluczowe zagadnienia:

- konflikt w negocjacjach i proces jego rozwiązywania
- budowanie długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi
- diagnozowanie konfliktów: poziomy i wymiary sytuacji konfliktowej
- negocjowalne i nie negocjowalne obszary konfliktu – model koła konfliktu
- postawa asertywna jako źródło siły negocjatora
- praca nad asertywną postawą w negocjacjach

III Zjazd (13-14.12.2024 r.) Budowanie siły negocjatora

Sukces w negocjacjach zależy nie tylko od kart, jakie posiada gracz, ale przede wszystkim od tego, w jaki sposób je rozgrywa. Innymi słowy, siła negocjacyjna zależy w dużej mierze od tego, jak postrzega nas partner negocjacyjny. Podczas tej sesji uczestnicy analizują czynniki, które budują siłę negocjatora i przekładają je na swój styl negocjowania. Odnajdują równowagę pomiędzy dwoma przeciwstawnymi wymiarami siły: umiejętnością komunikowania własnych potrzeb a umiejętnością docierania do potrzeb drugiej strony. Treningowi budowania siły służy gra stworzona na podstawie case'u negocjacji domu mediowego ze stacjami telewizyjnymi.

Kluczowe zagadnienia:

- przekonania wewnętrzne jako źródło siły/słabości w negocjacjach
- błędy percepcji wpływające na decyzje w negocjacjach
- budowanie siły poprzez aktywne słuchanie
- docieranie do potrzeb partnerów negocjacyjnych

W roli komentatora biznesowego wystąpi Zofia Sanejko, Wiceprezes zarządu i Media Buying Director w Universal McCann.

IV Zjazd (17-18.01.2025 r.) Wywieranie wpływu w negocjacjach. Turniej negocjacyjny.

Dzień 1 – Wywieranie wpływu w negocjacjach

Uczestnicy integrują wszystkie dotychczas zdobyte kompetencje w kilkugodzinnej symulacji wieloetapowych negocjacji. Gra oparta jest o case „polskiej transakcji stulecia”, jaką był zakup rafinerii w Możejkach. Zadaniem jest wynegocjowanie korzystnych i trwałych porozumień w kwestiach ekonomicznych, społecznych i politycznych.

W roli komentatora biznesowego wystąpi Cezary Filipowicz Był m. in. Prezesem Przedsiębiorstwa Usług Geologicznych „Geopol”, Prezesem International Oil Company „Golden Gate” SA, Dyrektorem przedstawicielstwa firmy „Ukrtransnafta” w Polsce, Wiceprezesem „PKN Orlen”, Członkiem Zarządu Rafinerii „AB Mezoiku Nafta” na Litwie. W przeszłości pełnił również obowiązki doradcy wicepremiera – Ministra Gospodarki RP oraz doradcy w Kancelarii Prezydenta RP.

Kluczowe zagadnienia:

- stosowanie narzędzi wpływu w rozmowach z interesariuszami
- odnajdowanie równowagi pomiędzy interesami różnych grup kontrahentów
- przekształcanie kwestii pozycyjnych w kwestie problemowe

Dzień 2 – Głos i mowa ciała w negocjacjach

„Ludzie mądrzy wyczytują twoje przeszłe losy z twego wyglądu, kroku, zachowania. Nawet najdrobniejszy szczegół ciała coś wyjawia.” (Ralph Waldo Emerson). Nikt nie kontroluje swojej mowy ciała w stu procentach. Skuteczny negocjator ma jednak świadomość tego, jakie wrażenie wywiera na otoczeniu i potrafi dostosować swoją ekspresję do celów, jakie chce osiągnąć. Temu właśnie służy warsztat świadomego posługiwania się głosem i mową ciała.

Kluczowe zagadnienia:

- świadome posługiwanie się głosem i mową ciała w negocjacjach
- dostosowanie ekspresji do zakładanych celów

Zajęcia prowadzi specjalista z zakresu autoprezentacji i logopeda medialny, Maria Bończyk.

Efekty warsztatu są wzmacniane podczas pozostałych zjazdów Szkoły negocjacji poprzez udział uczestników w videotreningu.

V Zjazd (14-15.02.2025 r.) Negocjacje w sytuacji kryzysowej. Różnice temperamentalne w negocjacjach

Dzień 1 – Negocjacje w sytuacji kryzysowej

Sukces negocjacyjny wymaga czasu, wytrwałości i umiejętności oddzielania zachowań od emocji. Często błędem jest próba zbyt szybkiego wpłynięcia na partnera negocjacyjnego. W sytuacji obustronnego napięcia, takie działanie najczęściej prowadzi do impasu. Uczestnicy poznają mechanizmy komunikacji w trudnych emocjonalnie sytuacjach w trakcie 8-godzinnej symulacji negocjacji policyjnych z porwaczem. Przechodzą w praktyce przez model schodów zmian behawioralnych, zgodnie z którym wywieranie wpływu na drugą stronę jest możliwe jedynie dzięki zbudowaniu dobrego kontaktu, aktywnym słuchaniu i empatii. Uczestnicy przeżywają również osłabienie uwagi i spadek motywacji, które często towarzyszą długotrwałym negocjacjom. Uczą się, jak radzić sobie ze zmęczeniem i zminimalizować jego wpływ na efekt rozmów.

Kluczowe zagadnienia:

- zachowanie kierunku rozmowy pomimo stresu
- trening kontroli własnych uczuć i stanów emocjonalnych
- schody zmian behawioralnych – moduł prowadzi negocjator policyjny

Dzień 2 – Różnice temperamentalne w negocjacjach

Uczestnicy zapoznają się z modelem 4 typów temperamentu, wyodrębnionych przez C.G. Junga. Skupiają się na różnicach indywidualnych, które przekładają się na styl komunikowania, myślenia i działania oraz sposób podejmowania decyzji. Model dostarcza wiedzy na temat potencjalnych obszarów nieporozumień i śpięć pomiędzy negocjatorami reprezentującymi odmienne style funkcjonowania.

Kluczowe zagadnienia:

- autodiagnoza: mój styl argumentowania, podejmowania decyzji i działania
- wywieranie wpływu na partnerów negocjacyjnych o różnych typach osobowości
- uniwersalne prawa oddziaływania na ludzi
- trening prowadzenia rozmów z różnymi typami partnerów negocjacyjnych

VI Zjazd (14-15.03.2025 r.) Negocjacje nastawione na ograniczenie strat

Dzień 1 – Negocjacje nastawione na ograniczanie strat

Do tej pory uczestnicy przeszli kilkanaście symulacji, w których uczyli się wypracowywać korzyści. Teraz szlifują swój warsztat negocjacyjny w sytuacji ograniczania strat. Mierzą się przy tym z własnym nastawieniem: pesymizmem, chciwością, pokusą blefowania. Gra negocjacyjna, w której biorą udział, oparta jest na rzeczywistym przypadku rozmów z wierzycielami, prowadzonych w sytuacji zagrożenia upadłością spółki.

Kluczowe zagadnienia:

- zarządzanie informacją w negocjacjach
- wykorzystanie realnej i pozornej siły w rozmowach negocjacyjnych
- zarządzanie komunikacją w zespole negocjacyjnym

W roli komentatora biznesowego wystąpi Maciej Radziwiłł, Przewodniczący Rady Nadzorczej PKP Energetyka. Były Prezes Zarządu – Przewodniczący Rady Nadzorczej Trakcja – Tiltr S.A. oraz Rady Nadzorczej Quercus TFI S.A.

Dzień 2 – Mediacje

Mediacje są jednym ze sposobów rozwiązywania konfliktów i dochodzenia do porozumienia w sytuacji częściowo rozbieżnych interesów stron. W tym procesie, do rozmów pomiędzy stronami włącza się bezstronny mediator – osoba nie mająca żadnego interesu w rozwiązaniu konfliktu. Jej zadaniem jest zapewnienie, że rozmowy zakończą się porozumieniem satysfakcjonującym dla obu stron. Mediacje koncentrują się na potrzebach i interesach uczestników konfliktu. Umożliwiają wypowiedzenie swoich racji w sposób spokojny i przemyślany.

Kluczowe zagadnienia:

- zasady mediacji
- zadania mediatora
- warsztat mediatora
- przebieg sesji mediacyjnej

VII Zjazd (04-05.04.2025 r.) Różnice kulturowe w negocjacjach. Negocjacje w zmianie.

Dzień 1 – Różnice kulturowe w negocjacjach

Istotną składową negocjacji jest kontekst sytuacyjny. Podczas sesji dotyczącej różnic kulturowych uczestnicy stają się świadomi odmienności w „programowaniu kulturowym” różnych narodów. Potrafią przełożyć te różnice na zastosowania biznesowe w sferze organizowania i prowadzenia spotkań, negocjowania, zarządzania, udzielania informacji zwrotnej. Zwiększają swoją efektywność funkcjonowania w środowisku wielokulturowym.

Kluczowe zagadnienia:

- czym jest kultura i jakie są jej przejawy kluczowe w codziennym życiu?
- 4-wymiarowy Model Kultury G. Hofstede
- doświadczanie kultury i szoku kulturowego
- Wzorce Myślowe™ – konsekwencje kultury w środowisku biznesowym
- strategie zachowań – jak radzić sobie z różnicami kulturowymi w praktyce?

Dzień 2 – Finał Szkoły negocjacji. Negocjacje w zmianie

Zmiana jest nieodłącznym elementem złożonych procesów negocjacyjnych. Zmieniają się uwarunkowania zewnętrzne i wewnętrzne, którym podlegają negocjatorzy, efektem rozmów bywa zmiana w organizacji lub zmiana społeczna. Uczestnicy przechodzą trening negocjowania zmiany podczas gry opracowanej na podstawie procesu dochodzenia do porozumienia w sprawie Reformy Emerytalnej. Odbывают symulację rozmów w Komisji Trójstronnej, pomiędzy przedstawicielami związków zawodowych, rządu i pracodawców. Ich zadaniem jest realizacja jasno określonych celów finansowych przy równoczesnym zachowaniu poparcia społecznego.

Kluczowe zagadnienia:

- trening umiejętności rozpoznawania merytorycznych i pozamerytorycznych wymiarów konfliktów
- nastawienie na realizację celu w negocjacjach
- zarządzanie zmianą w procesie negocjacyjnym
- koszty procesu negocjacyjnego

Podsumowanie i zakończenie Szkoły negocjacji

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 usługi brutto	23 247,00 PLN
Koszt usługi netto	18 900,00 PLN
Koszt godziny brutto	207,56 PLN
Koszt godziny netto	168,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Kompetencje negocjacyjne wynikają przede wszystkim z praktyki i doświadczenia. W związku z tym uczestnicy Szkoły przechodzą intensywny trening zadaniowy. Podstawowymi metodami pracy są:

- **warsztaty w sali szkoleniowej w bezpośredniej interakcji z trenerem** zapewniają uczestnikom różnorodne i angażujące doświadczenie, między innymi: analizę materiałów filmowych, ćwiczenia, korzystanie z narzędzi negocjacyjnych, stałą interakcję i dyskusję
- **sesje w małych grupach** pozwalają ćwiczyć zdobyte umiejętności, korzystać z narzędzi, dyskutować, dawać i otrzymywać informację zwrotną
- uczestnicy pobierają **elektroniczne materiały i narzędzia**, z których korzystają na i po zajęciach
- **zadania wdrożeniowe** pomiędzy zajęciami pozwalają uczestnikom zastosować w pracy praktyki, których się nauczyli
- uczestnicy **dzielą się doświadczeniami** podczas kolejnego zjazdu
- efekty warsztatu "Głos i mowa ciała w negocjacjach" są wzmocniane podczas pozostałych zjazdów Szkoły negocjacji poprzez **udział uczestników w videotreningu**.

Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uczestnictwa w Szkole jest wypełnienie formularza zgłoszeniowego.
- O rezerwacji miejsc w danej edycji decyduje kolejność zgłoszeń; liczebność grupy - 16 osób.
- Warunkiem ukończenia Szkoły, a tym samym otrzymania dyplomu, jest udział we wszystkich zjazdach oraz wniesienie całości opłaty.
- W przypadku udziału w Szkole w wymiarze mniejszym niż wskazany powyżej, uczestnik otrzymuje zaświadczenie o udziale w Szkole ze wskazaniem liczby godzin odbytych zajęć.

Informacje dodatkowe

Nagrywanie Szkoły negocjacji

Szkoła negocjacji będzie rejestrowana/nagrywana w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

Adres

ul. Równoległa 4A
02-235 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Anna Bakulińska

E-mail anna.janiszewska@houseofskills.pl

Telefon (+48) 508 011 009