



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Negocjacyjne wywieranie wpływu

Numer usługi 2024/05/06/5061/2141641

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 26.08.2024 do 27.08.2024

1 820,40 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

130,03 PLN brutto/h

105,71 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, szefów zespołów handlowych oraz osób, które w codziennej pracy negocjują z klientami i chcą uzyskać więcej, niż dotychczas.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	23-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Zdobycie wiedzy na temat analizy typów Klientów wraz ze wskazówkami jakie narzędzia komunikacji negocjacyjnej sprzyjają w procesie wywierania wpływu negocjacyjnego z poszczególnymi osobowościami Klientów a jakie ten proces zakłócają.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje analizę typów Klientów wraz ze wskazówkami jakie narzędzia komunikacji negocjacyjnej sprzyjają mu w procesie wywierania wpływu negocjacyjnego z poszczególnymi osobowościami Klientów a jakie (czasami używane intuicyjnie) ten proces zakłócają	Stosuje analizę typów Klientów w codziennej pracy	Wywiad swobodny
Charakteryzuje się posiadaniem informacji pod kątem mocnych stron swojej osobowości jako negocjatora i obszarów do rozwoju	Jest świadomy swoich mocnych strony jako negocjatora i ma świadomość obszarów do rozwoju	Wywiad swobodny
Zna aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	charakteryzuje proces przygotowania się do negocjacji	Wywiad swobodny
Stosuje metody wywierania wpływu negocjacyjnego w trakcie prowadzenia negocjacji	wzrasta liczba negocjacji zakończonych sukcesem	Wywiad swobodny
Zna sposoby reagowania na różne trudne sytuacje i zachowania drugiej strony	charakteryzuje sposoby reagowania na różne trudne sytuacje i zachowania drugiej strony	Wywiad swobodny
Potrafi samodzielnie i efektywnie prowadzić negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu.	wzrasta liczba negocjacji zakończonych sukcesem	Wywiad swobodny
Stosuje umiejętność samokształcenia się oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	postrzegany jest jako ekspert w swojej dziedzinie	Wywiad swobodny

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

MODUŁ I. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO NEGOCJATORA

1. Osobowościowy test autoanalizy
2. „Przekonaj mnie” - gra szkoleniowa
3. Indywidualna informacja zwrotna
 - Mocne strony - obszary na których Uczestnik warsztatu może budować
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju

MODUŁ II. ŚWIADOMIE WYWIERAM WPŁYW NEGOCJACYJNY W OPARCIU O ZNAJOMOŚĆ OSOBOWOŚCI STRON

1. Narzędziowa osobowość człowieka
2. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość rozmówcy?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
3. Narzędzia wywierania wpływu negocjacyjnego na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
 - Budowania efektywnej relacji negocjacyjnej
 - Informowanie
 - Przekonywanie
 - Argumentowanie
 - Zapobieganie konfliktom
 - Wywierania relacyjnego wpływu negocjacyjnego
 - Wywieranie bezwzględego wpływu negocjacyjnego
 - Kontrolowanego wywoływania „konfliktów” jako elementu nacisku negocjacyjnego

MODUŁ III. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI

1. Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
2. Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony

MODUŁ IV. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH

1. Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
2. Efektywne planowanie negocjacji
3. Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
4. Potrzeby własne i drugiej strony

MODUŁ V. ZMIENNE NEGOCJACYJNE

1. Określanie zmiennych negocjacyjnych
2. Priorytet zmiennych dla obu stron
3. Wartości zmiennych negocjacyjnych
4. Arkusz negocjacyjny

MODUŁ VI. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON

1. Cele i stanowiska
2. Potrzeby i interesy
3. Odkrywanie interesów partnera
4. Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku

MODUŁ VII. DĄŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW

1. Efekt „wygrany - wygrany” jako jedna z możliwości
2. Asertywna wymiana ustępstw
3. Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ VIII. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH

1. Taktyki i blefy negocjacyjne
2. Rozpoznawanie blefów
3. Nasza reakcja na gry handlowo - negocjacyjne / blefy drugiej strony
4. Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania
5. Implementacja wybranych taktyk, gier i blefów negocjacyjnych do codziennej pracy

MODUŁ IX. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH

1. Przelamywanie impasu w negocjacjach
2. Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą
3. Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji

MODUŁ X. PODSUMOWANIE SZKOLENIA

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Zadanie wdrożeniowe
4. Ewaluacja szkolenia

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić: moderowane dyskusje; ćwiczenia pojedyncze i w grupach; studia przypadków; dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki i grę szkoleniową.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/negocjacyjne-wywieranie-wplywu-2024-08-26-warszawa.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Negocjacyjne wywieranie wpływu	Maciej Leszczyński	26-08-2024	10:00	17:00	07:00
2 z 2 Negocjacyjne wywieranie wpływu	Maciej Leszczyński	27-08-2024	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 820,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,03 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick'a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypy, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min. 80%)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

1 godz. szkoleniowa = 45 min.

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

CENTRUM SZKOLENIOWE WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452