



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.



Negocjacje i komunikacja jako kluczowe narzędzia w rozwoju umiejętności zawodowych - szkolenie w formie zdalnej

Numer usługi 2024/05/15/43841/2150477

- 📍 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 36 h
- 📅 02.09.2024 do 10.09.2024

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

155,56 PLN brutto/h

155,56 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Przedmiotowa usługa szkoleniowa skierowana jest dla osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	29-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	36
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Negocjacje i komunikacja jako kluczowe narzędzia w rozwoju umiejętności zawodowych - szkolenie w formie zdalnej" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia procesu negocjacji, umożliwiając pełne zrozumienie istoty i

podstaw tego procesu. Uczestnik szkolenia będzie zdolny do wykorzystywania zasad efektywnej komunikacji w negocjacjach i działaniach sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Operuje w sposób efektywny podstawami i zasadami negocjacji.	wymienia zasady negocjacji	Test teoretyczny
	omawia czym jest przygotowanie do negocjacji	Test teoretyczny
	rozumie jak włączyć mediacje w negocjacjach	Test teoretyczny
	omawia zasady efektywnej komunikacji	Test teoretyczny
Wykorzystuje styl negocjacji w oparciu o efektywną komunikację.	ozpoznaje klucze efektywnej komunikacji	Test teoretyczny
	rozumie technikę komplementów w negocjacjach	Test teoretyczny
	rozpoznaje kiedy i jak budujemy relacje	Test teoretyczny
Kształtuje postawę relacyjności w negocjacjach.	wykorzystuje schematy budowania relacji	Test teoretyczny
	omawia techniki budowania relacji	Test teoretyczny
Przygotowuje postawę profesjonalisty w kontaktach negocjacyjnych.	wskazuje zasady właściwego słuchania	Test teoretyczny
	wykorzystuje techniki parafrazy	Test teoretyczny
	omawia Koła Mehrabiana w negocjacjach	Test teoretyczny
Operuje postawą i zna zasady mowy ciała.	rozpoznaje czy jest komunikacja werbalna i pozawerbalna	Test teoretyczny
	omawia gesty i postawy w mowie ciała	Test teoretyczny
Wykorzystuje postawę skutecznej sprzedaży.	rozpoznaje czym jest sprzedaż	Test teoretyczny
	wykorzystuje trójkołową analizę rynku	Test teoretyczny
	omawia zasady autoprezentacji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kształtuje proces obsługi klienta.	omawia dlaczego klienci odchodzą od firm	Test teoretyczny
	dobiera techniki obsługi klienta	Test teoretyczny
	omawia czym jest proces skargi	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.

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.

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

Zasady negocjacji

- Przygotowanie do negocjacji jest kluczem
- Negocjacje a mediacje
- Emocje skąd się biorą i jak sobie z nimi radzić

Zasady efektywnej komunikacji w negocjacjach

- 9 kroków efektywnej komunikacji
- Komplementy w komunikacji

Techniki budowania relacji

- Na czym opiera się czysta relacja
- Skąd pochodzi słowo relacje i jakie to ma znaczenie
- Techniki w zależności od sytuacji

Efektywne słuchanie

- Uczy się postawy w słuchaniu
- Parafraza jako narzędzie w efektywnym słuchaniu

Koła Mehrabiana

Komunikacja werbalna a pozawerbalna

- Rozpoznaje czym jest komunikacja pozawerbalna
- Gesty i postawy w mowie ciała

Asertywność

- Typy zachowań w asertywności
- Metody wyznaczania granic
- Asertywna odmowa

Techniki kupieckie

- Jak radzić sobie z presją podczas negocjacji
- Kiedy druga strona używa nacisku

NLP. Filary jasno i prosto

- Jakie są 4 filary NLP
- Czym jest NLP
- Odpowiedzialność a oczekiwania

Neurolingwistyka w praktyce

Metaprogramy w komunikacji

Świadomość a nieświadomość

- Kiedy używamy podświadomości
- Czy podświadomością można sterować
- Jak wpływać korzystnie na Siebie

3 okresy budowania systemu wartości w Nas

Strach i lęk i skąd się w Nas bierze

Planowanie i zarządzanie sobą w czasie

- Test z planowania
- Jak w planowaniu wyznaczać priorytety
- Co w planowaniu wpływa na sprzedaż

Czym jest sprzedaż

- Istota sprzedaży
- Zasada Vilfredo Pareto
- Trójkołowa analiza rynku

Autoprezentacja jej zasady i wspólny warsztat

Moc argumentacji

- Rodzaje argumentów
- Czy argumentów powinniśmy się bać
- Jak sobie z nimi radzić

Techniki finalizacji

- Jak płynnie przejść do finalizacji
- Czym są presupozycje w finalizacji
- Techniki

Przekonania i jak Sobie z nimi radzić

Obsługa klienta i proces skargi

- Dlaczego klienci odchodzą od firm
- Proces Skargii
- Metoda katalogowania „Baboli”

Walidacja usługi

Szkolenie adresowane jest osób dorosłych, które z własnej inicjatywy chcą podnieść swoje kompetencje, umiejętności lub kwalifikacji w zakresie niniejszego szkolenia. Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych po 45 minut (4 dni). Przerwy nie wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Od uczestników wymagany jest dostęp do Internetu i sprzętu komputerowego, który odbiera i przekazuje dźwięk. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Zasady negocjacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	02-09-2024	08:00	09:45	01:45
2 z 19 Zasady efektywnej komunikacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	02-09-2024	10:00	11:45	01:45
3 z 19 Techniki budowania relacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	02-09-2024	12:00	13:30	01:30
4 z 19 Efektywne słuchanie - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	02-09-2024	13:45	14:30	00:45
5 z 19 Koła Mehrabiana - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	02-09-2024	14:30	15:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 Komunikacja werbalna a pozawerbalna - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	03-09-2024	08:00	09:30	01:30
7 z 19 Asertywność - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	03-09-2024	09:45	11:30	01:45
8 z 19 Techniki kupieckie - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	03-09-2024	11:45	12:30	00:45
9 z 19 NLP. Filary jasno i prosto - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	03-09-2024	12:30	13:30	01:00
10 z 19 Neurolingwistyka w praktyce - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	03-09-2024	13:45	15:30	01:45
11 z 19 Metaprogramy w komunikacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	09-09-2024	08:00	09:45	01:45
12 z 19 Świadomość a nieświadomość - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	09-09-2024	10:00	10:45	00:45
13 z 19 3 okresy budowania systemu wartości w Nas - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	09-09-2024	10:45	11:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Strach i lęk i skąd się w Nas bierze - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	09-09-2024	11:45	13:30	01:45
15 z 19 Planowanie i zarządzanie sobą w czasie. Czym jest sprzedaż cz. 1 - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	09-09-2024	13:45	15:30	01:45
16 z 19 Czym jest sprzedaż cz. 2. Autoprezentacja jej zasady i wspólny warsztat - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-09-2024	08:00	09:30	01:30
17 z 19 Moc argumentacji. Techniki finalizacji - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-09-2024	09:45	13:30	03:45
18 z 19 Przekonania i jak Sobie z nimi radzić. Obsługa klienta i proces skargi - prezentacja na żywo, chat, ćwiczenia	Mikołaj Kijewski	10-09-2024	13:45	15:15	01:30
19 z 19 Walidacja usługi - test	-	10-09-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	155,56 PLN
Koszt osobogodziny netto	155,56 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Kijewski

Od 2006 r. prowadzi i szkoli zespoły sprzedażowe dzięki temu nauczył się i zdobył bardzo duże doświadczenie jak efektywnie zarządzać zespołami ludzkimi, jak prawidłowo wyznaczać cele, jak efektywnie zarządzać procesem zmiany, jak rozwiązywać problemy i sytuacje konfliktowe w zespołach, jak przeprowadzać meetingi i umiejętnie delegować zadania na poszczególnych członków zespołu, jak zminimalizować ryzyko podczas wyboru oraz sposoby motywacji. Zawodowo zajmuje się sprzedażą i szkoleniami. Od 2015 roku jest Głównym Trener w firmie MK Evolution Sp. z o.o. Doświadczenie zawodowe zdobywał przez 14 lat. Od 2006 roku pozyskał wraz z zespołami sprzedażowymi ponad 3500 klientów, co nauczyło go zarządzania zespołami ludzkimi, procesu rekrutacji, motywacji Handlowców i efektywnego realizowania zamierzonych celów. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu może skutecznie odpowiadać za tworzenie, prowadzenie, szkolenie i współpracę Zespołów Menadżerskich na terenie całego kraju. Od 2005 roku przeszkolił przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy osób. Stale podnosi swoje kompetencje. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Wykształcenie: wyższe. Email: kijewski.mikolaj@gmail.com

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 36 godzin dydaktycznych.
- **Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.**
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności koszty środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, koszty dojazdu i zakwaterowania.
- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Warunki techniczne

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia, Uczestnik powinien dysponować:

- urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet),
- zdolnym do odbioru i przekazu dźwięku (głośniki, słuchawki, mikrofon), przeglądarką Windows: Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+,
- kamerką internetową.

2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).

3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed szkoleniem oraz wpisanie imienia i nazwiska w oknie logowania.

4. Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m.in. w zakresie powierzania usług.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350