Możliwość dofinansowania

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★

Szkolenie: Negocjacje w biznesie

Numer usługi 2024/05/24/140920/2160811

Warszawa / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
16 h
17.12.2024 do 18.12.2024

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
138,38 PLN brutto/h
112,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	To Szkolenie Negocjacje w biznesie jest dla Ciebie jeśli: • **chcesz negocjować bez agresji, chwytów, manipulacji, "dociskania siłowego"** - które niszczą zaufanie i relację i powodują, że kontrahent czeka na dogodny moment, by zakończyć współpracę lub zemścić się, • **negocjujesz sprzedażowo** i chcesz lepiej radzić sobie z kupcami, lub • **negocjujesz zakupowo** - produkty, usługi (np. szkolenia;)) i chcesz skuteczniej negocjować z dostawcami, • **masz doświadczenie w negocjacjach** i chcesz uzupełnić swój intuicyjny warsztat o nowe, sprawdzone i unikatowe techniki, lub • **nie masz za sobą szkolenia z negocjacji** i jesteś gotowy na wytężony wysiłek intelektualny, by zdobyć na moim szkoleniu oprócz fundamentalnych technik także zaawansowane i niespotykane techniki negocjacyjne. Jesteś w dobrym miejscu - nauczymy Cię zaawansowanych i trudnych technik negocjacji, ale dających satysfakcję obu stronom - otwierając drogę do długoterminowej współpracy!
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

W negocjacjach różnimy się stanowiskami i często propozycje innych rozwiązań wcale nie posuwają nas do przodu. Dochodzą emocje - robi się niemiło.
Nauczę Cię :
Stosowania stylu negocjacyjnego "Win-Win" do osiągania obustronnej satysfakcji
Świadomego budowania swojej siły negocjacyjnej i partnerskiej relacji z "drugą stroną"
Konstruktywnego zarządzania wszystkimi atakami - od chwytów poprzez impas aż do konfliktu
Spokoju, opanowania, charyzmy
To jak, negocjujemy?

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
"obezwładnisz" stosowane na Tobie chwyty, triki i taktyki w sytuacji negocjacji zbudujesz przewagę w trakcie negocjacji dzięki umiejętności zmniejszania siły negocjacyjnej drugiej strony będziesz skutecznie doprowadzać do porozumienia satysfakcjonującego obie strony negocjacji (WIN-WIN), nawet w sytuacji kompletnej rozbieżności stanowisk będziesz umiejętnie negocjować każdym stylem negocjacyjnym, nie tylko swoim naturalnym wyprowadzisz negocjacje z impasu lub konfliktu do merytorycznej i konstruktywnej dyskusji będziesz stawiać granice w negocjacjach chroniąc swoje interesy, gdy druga strona chce Cię wykorzystać będziesz czuć się pewnie siebie i rozmawiać jak partner z twardym negocjatorem łagodząc go stosownymi technikami to Ty będziesz mieć kontrolę i główny wpływ na przebieg spotkania negocjacyjnego	obecność na szkoleniu	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

nie

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

nie

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

nie

Program

1. Czym są Nowe Negocjacje w kontekście znanych stylów negocjacyjnych

1. Jakie znamy style negocjacyjne i jakie są konsekwencje używania każdego z nich

2. Jakie jest biologiczne podłoże siły negocjacyjnej i budowanie przewagi – dlaczego model Win-Win jest tak trudny do osiągnięcia w praktyce?

3. Win-Win jako element strategii długoterminowej w świetle teorii gier prof. J. Nasha („Piękny Umysł")

4. 6 fundamentalnych zasad skutecznego negocjatora oraz ich wpływ na wyniki negocjacji

2. Chwyty i taktyki w trakcie negocjacji

1. Jak rozpoznać blef i kłamstwo po mimice i mikromimice twarzy?

2. Jak rozpoznać manipulacje i chwyty negocjacyjne oraz radzić sobie z nimi obracając je na własną korzyść:

- Cenne ustępstwo
- Dobry – zły glina
- Co by było, gdyby...
- Drzwiami w twarz
- Nagroda w raju
- Niepełne pełnomocnictwa
- Manipulowanie czasem
- Deprecjacja
- Pozorne ustępstwa
- Próbny balon
- Otwarte okno
- Pusty portfel
- Oskubywanie
- Stopa w drzwiach
- Udany szok
- Zasada konkurencji
- Odejście od stołu

3. Kiedy które taktyki warto stosować?

4. Czym różni się taktyka od chwytu?

5. Jak argumentować w odpowiedzi na zastosowane chwyty lub taktyki?

6. Gdzie przebiega granica między perswazją a manipulacją?

7. Jaka jest rola etyki w negocjacjach?

8. Symulacja negocjacji 1 na 1, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę

3. Negocjacje jako proces rozłożony w czasie

1. Jakie wyróżniamy etapy w procesie negocjacji?
2. W jaki sposób efektywnie przygotować się do każdego etapu negocjacji?
3. Jak skutecznie rozpisać i porangować cele – wykorzystanie arkusza Nego-SMART.
4. Zarządzanie czasem jako zasobem w procesie negocjacji.
5. Impas jako element strategii negocjacyjnej.
6. BATNA i ZOPA – czym są i w jaki sposób budować w oparciu o nie strategię negocjacyjną?
7. Jak otworzyć licytacje i prowadzić je uczciwie?
8. Jak składać propozycje?
9. Kiedy zatrzymać się w licytacji i kiedy wycofać?
10. Jak negocjować pozycyjnie i nie okopywać się na stanowiskach?
11. Dlaczego ZOPA to nie przedział wspólny budżetów po obydwu stronach negocjacji?
12. Jak można pogrzebać negocjacje błędnym szacowaniem ZOPY?
13. Jakie znaczenie ma BATNA i WATNA dla ZOPY?
14. Dlaczego nie warto bazować na przeciekach o budżecie drugiej strony negocjacyjnej?
15. Symulacja negocjacji 1 na 1, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę

4. Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w procesie negocjacji

1. Jak wpływać na osiągnięcie swojego celu negocjacyjnego używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
2. Jak budować swój autorytet i charyzmę używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
3. Jak reagować na żądania w sposób otwierający dalszą dyskusje?
4. Jak reagować na propozycje niemożliwe do zaakceptowania, aby nie ryzykować klinczu.
5. Jak wychodzić z impasu przy użyciu tzw. „ramy rozwiązania”.
6. Jak negocjować (np. umowy) w komentarzach, by nie zniechęcić drugiej strony?
7. Na co zwrócić uwagę - negocjacje mailowe i telefoniczne
8. Jakie miejsca zająć i jak zaaranżować przestrzeń w sali?
9. Jak witać się w sytuacji uczestnictwa wielu negocjatorów, ograniczonej przestrzeni i barier (np. długi stół)?
10. Jak budować autorytet i własną pozycję w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem)?
11. Symulacja negocjacji zespołowych, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę – symulacja nagrana zostaje na video, następnie odtworzona i poddana szczegółowej analizie pod kątem strategii, użytych taktyk, neurolingwistyki, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz czynników zbliżających i oddalających od porozumienia

4. Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w procesie negocjacji

1. Jak wpływać na osiągnięcie swojego celu negocjacyjnego używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
2. Jak budować swój autorytet i charyzmę używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
3. Jak reagować na żądania w sposób otwierający dalszą dyskusje?
4. Jak reagować na propozycje niemożliwe do zaakceptowania, aby nie ryzykować klinczu.
5. Jak wychodzić z impasu przy użyciu tzw. „ramy rozwiązania”.

5. Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia.

1. Jak wyjść poza licytacje?
2. Jak wejść na bardziej zaawansowany poziom negocjacji niż interesy?
3. Jak rozpoznawać potrzeby i przekonania drugiej strony negocjacji?
4. Jak poruszać się po mapie przekonań rozmówcy-negocjatora?
5. Jak odróżniać u rozmówcy-negocjatora przekonania kluczowe dla negocjacji od pobocznych?

Wszystko co osiągnąłem w negocjacjach spisałem w postaci zbioru technik, które mogą stać się również Twoim warsztatem!

Więcej o programie szkolenia: https://4grow.pl/szkolenia/negocjacje-szkolenie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Szkolenie: Negocjacje w biznesie	Piotr Drozdowski	17-12-2024	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Szkolenie: Negocjacje w biznesie	Piotr Drozdowski	18-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Piotr Drozdowski

Ponad 18 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR. Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa. Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

papierowe lub elektroniczne

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu odbycia się szkolenia od zapisu pierwszego uczestnika

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**
  W ciągu roku od **szkolenia z negocjacji** dajemy Ci 90 min indywidualnego treningu **-** sam na sam z trenerem, twarzą w twarz na spotkaniu u nas w biurze!
- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**
- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**
  Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.
- **Wygodne fotele :)**
  Postanowiliśmy stworzyć w Warszawie, w naszym biurze własną salę szkoleniową, z najwyższym poziomem wygody dla Uczestnika.
  * Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .
- Więcej informacji: https://4grow.pl/szkolenia/negocjacje-szkolenie

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

al. Aleja "Solidarności" 155/37
00-877 Warszawa
woj. mazowieckie
Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz
Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26
Autobusy: 190, 520, 157

Metro:
Ratusz Arsenał (6 min komunikacją miejską)
Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)
Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):
Warszawa Centralna
Warszawa Śródmieście WKD
Warszawa Ochota

Możliwość parkowania
W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431