



MENEDŻER W OGNIU... PYTAŃ O PODWYŻKI, BENEFITY I LEPSZE WARUNKI PRACY

Numer usługi 2024/06/20/7829/2191114

1 033,20 PLN brutto

840,00 PLN netto

147,60 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

👤 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 04.12.2024 do 04.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla: <ul style="list-style-type: none">• członków zarządów, właścicieli firm• kierowników zarządzających zespołami• kierowników i specjalistów działów kadr/HR• rekruterów• negocjatorów i mediatorów• wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	03-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
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

Umiejętność poprowadzenia rozmów z pracownikami, poznanie techniki wywierania wpływu, przełamania impasu i dochodzenia do ostatecznego porozumienia

Na szkoleniu aktywnie poprowadzisz rozmowy z pracownikami, przećwiczysz techniki wywierania wpływu, przełamania impasu i dochodzenia do ostatecznego porozumienia.

Rozwiesz swój zestaw narzędzi i technik, które będziesz mógł zastosować w pracy i skutecznie zarządzać roszczeniami pracowników.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Uczestnik dowie się:

czy przy oczekiwaniach płacowych zawsze chodzi o pieniądze?

jak przygotować się do rozmów z pracownikami na temat wysokości wynagrodzenia i innych warunków umowy?

jak rozumieć roszczenia pracowników, tak by osiągnąć pozytywny wynik dla obu stron?

jak komunikować się z pracownikami, aby zrozumieć ich potrzeby?

jak negocjować warunki zatrudnienia i nie stracić pracownika? Poznasz skuteczne strategie negocjacji i przykłady działań w przypadku różnych rodzajów roszczeń stawianych przez pracowników. Jak radzić sobie w ekstremalnie trudnych sytuacjach negocjacyjnych?

jak odpowiadać na trudne pytania?

jak asertywnie odmawiać i nie ulegać naciskom ze strony pracowników?

jak trafnie konstruować i dobierać argumenty?

jak reagować na manipulacyjne zagrywki pracowników?

jak radzić sobie z presją, agresją i trudnymi emocjami w negocjacjach z pracownikami?

jak nie dopuścić do impasu w rozmowach o kasie?

Efekt usługi

Efektywne zarządzanie pracownikami

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-dla-menedzerow/negocjacje-wynagrodzenia?date=72062>

Program szkolenia oparto o praktyczną technikę STOP (Situation, Techniques, Objectives, Performance)

Moduł I

Kontekst roszczeń (SITUATION).

Trudne sytuacje roszczeń pracowniczych.

Omówimy różne typy roszczeń, jakie pracownicy mogą zgłaszać, w tym roszczeń finansowych, roszczeń dotyczących środowiska pracy, roszczeń dotyczących czasu pracy i roszczeń związanych z warunkami umowy z pracownikiem.

Siła negocjacyjna pracowników. Dowiesz się jakie są podstawowe prawa pracownicze i jakie wsparcie dają pracownikom regulacje kodeksu pracy.

Przeanalizujemy trudne sytuacji Uczestników, ich przyczyny i konsekwencje.

Moduł II

Techniki i taktyki (TECHNIQUES).

Konflikt interesów – jak skutecznie prowadzić trudne rozmowy o pieniądzach i benefitach?

Przećwiczymy najskuteczniejsze techniki radzenia sobie z presją, manipulacją i roszczeniami pracowników.

Omówimy scenariusze rozmów dotyczących ewentualnej podwyżki, zmian warunków pracy (na przykład żądanie pracownika zgody na pracę w home office), uzyskania dodatkowych benefitów.

Wykorzystamy najlepsze praktyki zawodowych negocjatorów i mediatorów.

Przećwiczymy różne strategie w kontekście prowadzenia rozmów z pracownikami, negocjowania podwyżek.

Moduł III

Pokonywanie obiekcji (OBJECTIVES)

Gdy sprawa staje na ostrzu noża zwykle techniki perswazji nie wystarczą!

Jak odmawiać i nie stracić pracowników?

Skupimy się na najtrudniejszych sytuacjach w negocjacjach z pracownikami.

Co działa, a czego nie próbuj pod groźbą impasu! Opanujesz techniki pokonywania obiekcji, radzenia sobie z impasem, rozwiązywania konfliktów.

Poznasz niezwykle skuteczny model przygotowania argumentacji i sposoby osłabienia argumentów drugiej strony.

Podpowiemy jak wzmocnić i wykorzystać relacje w rozmowach z pracownikami.

Moduł IV

Praktyczne wykorzystanie (PERFORMANCE)

Dzięki ćwiczeniom rozwiniiesz umiejętności wywierania wpływu, przełamywania impasu w rozmowach i dochodzenia do ostatecznego porozumienia.

Ważnym elementem będzie wzmocnienie asertywności i pewności siebie uczestników poprzez pracę z przekonaniem oraz wskazanie sposobów na przełamywanie mechanizmu wyuczzonej bezradności.

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	1 033,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

trener Effect

Jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Czynny, zawodowy negocjator. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w negocjacjach.

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla menedżerów czołowych korporacji spędzając na salach szkoleniowych około 1000 godzin rocznie. Posiada wieloletnie doświadczenie w przygotowaniu i prowadzeniu szkoleń z obszaru negocjacji wewnątrz organizacji – z klientami wewnętrznymi, pracownikami, współpracownikami. Wielokrotnie uczestniczył w przygotowaniu strategii negocjacji ze związkami zawodowymi.

Jako licencjonowany trener najstarszej amerykańskiej organizacji coachingowej – Corporate Coach U® wspiera liderów w osiągnięciu ponadnormatywnych wyników. Jest dyrektorem merytorycznym w polskim oddziale Brian Tracy International. 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 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 PDF

Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny 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 **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte

Warunki techniczne

- W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą i mikrofonem.
- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.
- **Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzenie. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie**

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689