

**KURS AKADEMIA NEGOCJATORA**

Numer usługi 2024/06/21/10976/2192948

**5 300,00 PLN** brutto

5 300,00 PLN netto

92,98 PLN brutto/h

92,98 PLN netto/h

Gdańska Akademia  
Umiejętności  
Menedżerskich  
Joseph Wera



📍 Itawa / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 57 h  
📅 04.07.2024 do 25.09.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	osoby indywidualne, przedsiębiorcy, pracownicy firm, kazdy kto potrzebuje nauczyć się jak dobrze i skutecznie negocjować
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	03-07-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	57
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa KURS AKADEMIA NEGOCJATORA przygotowuje uczestników do przygotowania i prowadzenia negocjacji

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą negocjacji	zna i rozumie zasady oraz techniki negocjacji zgodne z Modelem Harvardzkim.	Test teoretyczny
	<p>wie jak analizować i formułować warunki kontraktów, aby uzyskać jak najlepsze warunki dla siebie lub swojej firmy.</p> <p>ma świadomość technik manipulacyjnych i wie jak skutecznie bronić się przed próbami manipulacji w trakcie negocjacji</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p>
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi negocjacji	potrafili skutecznie formułować argumenty i przekonywać drugą stronę do swoich racji, wykorzystując techniki perswazyjne	Test teoretyczny
	potrafi budować relację z klientem oraz skutecznie przekonywać go do swoich celów, uwzględniając jego potrzeby i oczekiwania.	Test teoretyczny
	potrafi prowadzić rozmowy negocjacyjne w sposób efektywny, aby realizować swoje cele i osiągać zamierzone rezultaty	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat 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?**

Certyfikat zawiera kryteria weryfikacji efektów uczenia się

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

Certyfikat zawiera informacje o walidacji

# Program

KURS AKADEMIA NEGOCJATORA

będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach, scenki

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych

przerwy nie wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

1. Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim
2. Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?
3. Sztuka argumentacji w negocjacjach
4. Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?
5. Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?
6. Skuteczna obrona przed manipulacją
7. Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy
8. Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?
9. Walidacja usługi

Warunki organizacyjne:

Szkolenie jest skierowane do klientów indywidualnych i do firm

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 57

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 57 przerwa	Joseph Wera	04-07-2024	09:30	10:05	00:35
3 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	10:05	11:35	01:30
4 z 57 przerwa	Joseph Wera	04-07-2024	11:35	12:10	00:35
5 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	12:10	13:40	01:30
6 z 57 przerwa	Joseph Wera	04-07-2024	13:40	14:15	00:35
7 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	14:15	15:00	00:45
8 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	08:00	09:30	01:30
9 z 57 przerwa	Joseph Wera	05-07-2024	09:30	10:05	00:35
10 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	10:05	11:35	01:30
11 z 57 przerwa	Joseph Wera	05-07-2024	11:35	12:10	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	12:10	13:40	01:30
13 z 57 przerwa	Joseph Wera	05-07-2024	13:40	14:15	00:35
14 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	14:15	15:00	00:45
15 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	08:00	09:30	01:30
16 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-07-2024	09:30	10:05	00:35
17 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	10:05	11:35	01:30
18 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-07-2024	11:35	12:10	00:35
19 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	12:10	13:40	01:30
20 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-07-2024	13:40	14:15	00:35
21 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	14:15	15:00	00:45
22 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	08:00	09:30	01:30
23 z 57 przerwa	Joseph Wera	26-07-2024	09:30	10:05	00:35
24 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	10:05	11:35	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 57 przerwa	Joseph Wera	26-07-2024	11:35	12:10	00:35
26 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	12:10	13:40	01:30
27 z 57 przerwa	Joseph Wera	26-07-2024	13:40	14:15	00:35
28 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	14:15	15:00	00:45
29 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	08:00	09:30	01:30
30 z 57 przerwa	Joseph Wera	27-08-2024	09:30	10:05	00:35
31 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	10:05	11:35	01:30
32 z 57 przerwa	Joseph Wera	27-08-2024	11:35	12:10	00:35
33 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	12:10	13:40	01:30
34 z 57 przerwa	Joseph Wera	27-08-2024	13:40	14:15	00:35
35 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	14:15	15:00	00:45
36 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	08:00	09:30	01:30
37 z 57 przerwa	Joseph Wera	28-08-2024	09:30	10:05	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	10:05	11:35	01:30
39 z 57 przerwa	Joseph Wera	28-08-2024	11:35	12:10	00:35
40 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	12:10	13:40	01:30
41 z 57 przerwa	Joseph Wera	28-08-2024	13:40	14:15	00:35
42 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	14:15	15:00	00:45
43 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	08:00	09:30	01:30
44 z 57 przerwa	Joseph Wera	24-09-2024	09:30	10:05	00:35
45 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	10:05	11:35	01:30
46 z 57 przerwa	Joseph Wera	24-09-2024	11:35	12:10	00:35
47 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	12:10	13:40	01:30
48 z 57 przerwa	Joseph Wera	24-09-2024	13:40	14:15	00:35
49 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	08:00	09:30	01:30
51 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-09-2024	09:30	10:05	00:35
52 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	10:05	11:35	01:30
53 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-09-2024	11:35	12:10	00:35
54 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	12:10	13:40	01:30
55 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-09-2024	13:40	14:15	00:35
56 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	14:15	15:00	00:45
57 z 57 Walidacja	-	25-09-2024	15:00	16:00	01:00

## Cennik

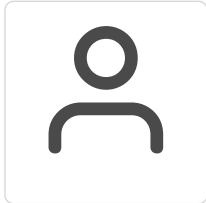
### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,98 PLN



## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Joseph Wera

Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, trener Lean, wykładowca MBA, osoba przeprowadzająca walidacje. Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie z zakresu sprzedaży, negocjacji i zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności usprawniania procesów: produkcyjnych (m.in. metodologia szczipłego zarządzania Gemba Kaizen). Praktyk negocjacji, sprzedaży, zarządzania produkcją i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie.

Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów).

Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®.

Jako konsultant i trener biznesowy posiada doświadczenie w postaci przeprowadzenia ponad 200 godzin szkoleń o podobnej tematyce dla MŚP i dużych przedsiębiorstw w ostatnich 5 latach od dnia rozpoczęcia wskazanej usług

[j.wera@gaum.pl](mailto:j.wera@gaum.pl)

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały, notatnik i długopis

W trakcie szkolenia będą wręczane materiały typu ćwiczenia, case study.

### Warunki uczestnictwa

Do uczestnictwa w usłudze **KURS AKADEMIA NEGOCJATORA** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie

### Informacje dodatkowe

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający wzięcie udziału w usłudze szkoleniowej.

Wymagany poziom obecności na szkoleniu wynosi 80%.

## Adres

ul. Stalowa 9  
14-200 Iława

woj. warmińsko-mazurskie

sala szkoleniowa

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Joanna Makuch**

**E-mail** [j.makuch@gaum.pl](mailto:j.makuch@gaum.pl)

**Telefon** (+48) 664 494 281