



Wyższa Szkoła
Gospodarki w
Bydgoszczy



Negocjacje w biznesie

Numer usługi 2024/07/04/10567/2209117

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 31.10.2024 do 31.01.2025

800,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

50,00 PLN brutto/h

50,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób, które chcą poznać zasady efektywnego przygotowywania się do rozmów negocjacyjnych, aby unikać popełniania typowych błędów.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	art. 163 ust. 1 ustawy z dnia 20 lipca 2018 r. Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (t.j. Dz. U. z 2023 r. poz. 742, z późn. zm.)
Zakres uprawnień	Kursy i szkolenia

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest poznanie zasad efektywnego przygotowywania się do rozmów negocjacyjnych, aby unikać popełniania typowych błędów. Ponadto zdobycie wiedzy na temat stosowania najbardziej skutecznych technik

negocjacyjnych i przeciwiczenie tej wiedzy w praktyce. Dodatkowo opanowanie metod rozpoznawania osobowości własnej oraz przeciwników negocjacyjnych oraz zrozumienie do czego wykorzystywać tę wiedzę.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
- zna zasady efektywnego przygotowywania się do rozmów negocjacyjnych	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Test teoretyczny
- zna techniki negocjacyjne i wie jak tą wiedzę stosować w praktyce	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
- potrafi rozpoznać osobowość własną oraz przeciwników negocjacyjnych	- aktywny udział w zajęciach na poziomie 80%	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?

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

Program:

1. Emocje w negocjacjach.
2. Cechy skutecznego negocjatora.
3. Błędy negocjatora i jego skutki.
4. Sytuacje negocjacyjne – rywalizacja i współpraca.
5. Pozycyjne style w negocjacjach – rywalizacja, ustępowanie, unikanie, kompromis.

6. Występowanie problemów – techniki zapobiegające problemom.
7. Określenie interesów partnera.
8. Techniki odpieranie zastrzeżeń.
9. Perswazja jako komunikacja w kategoriach wygrany – wygrany.
10. Reagowanie na obiekcie.
11. Opracowanie porozumień o różnej sile.

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	800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	50,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	50,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w wersji papierowej i elektronicznej.

Adres

ul. Garbary 2
85-229 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Centrum Szkoleń i Certyfikacji

E-mail centrum@byd.pl

Telefon (+48) 525 670 017