



## Skuteczne negocjacje biznesowe

Numer usługi 2024/07/04/4972/2209731

4 797,00 PLN brutto

3 900,00 PLN netto

299,81 PLN brutto/h

243,75 PLN netto/h

Konsorcjum  
doradczo  
szkoleniowe S.A

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.12.2024 do 10.12.2024

## 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>	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „Skuteczne negocjacje biznesowe” rozwija umiejętności negocjacyjne w zakresie przygotowania, prowadzenia i skutecznego finalizowania negocjacji w sposób, który sprzyja maksymalizacji wyniku biznesowego.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie proces negocjacji i właściwie przygotowuje się do prowadzenia negocjacji	Wykorzystuje model 5 MetaCelów negocjacyjnych	Test teoretyczny
	Rozpoznaje strategie negocjacyjne i wie, które narzędzia dopasować do poszczególnych strategii	Test teoretyczny
	Dobiera odpowiednią strategię negocjacyjną w zależności od kontekstu i celu negocjacji	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
W trakcie rozmów negocjacyjnych stosuje narzędzia potrzebne do prowadzenia efektywnych negocjacji	Komunikuje swoje potrzeby i dociera do potrzeb partnera	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
	Elastycznie reaguje na zmianę sytuacji i poszukuje rozwiązań	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
	Wykorzystuje ustępstwa adekwatnie do sytuacji	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
	Stosuje 5 metod wychodzenia z impasu	Test teoretyczny
	Radzi sobie z trikami negocjacyjnymi drugiej strony	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

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

## Moduł 1 Strategie negocjacyjne

- Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu
- Negocjacje problemowe
  - Omówienie zasad rozwiązań satysfakcjonujących obie strony oraz warunków sprzyjających trwałości zawieranych umów
  - Gra negocjacyjna „Alba i Batia”
- Negocjacje pozycyjne
  - Gra negocjacyjna „Stok Edelweiss” – długofalowe konsekwencje rozwiązań wygrany – przegrany

### Podstawowe pojęcia w negocjacjach

- • BATNA jako narzędzie budowania siły w negocjacjach
- Znaczenie pozycji otwarcia dla dalszego przebiegu negocjacji
- Zakotwiczenie rozmów
- Negocjacje pakietowe
  - Negocjowanie kilku uzależnionych od siebie kwestii
  - Elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań
  - Zasady udzielania ustępstw

## Moduł 2. Przygotowanie do negocjacji

- Alternatywy, warunki brzegowe, informacje o partnerze negocjacyjnym
- Metacele w negocjacjach - 5 podstawowych rodzajów
- Zdefiniowanie interesów i stanowisk jako sposób na budowanie satysfakcji obu stron procesu negocjacyjnego
- Rola badania potrzeb oraz sposoby pozyskiwania informacji o partnerze w negocjacjach
- Trójkąt satysfakcji
  - Czym są interesy rzeczowe, proceduralne i psychologiczne
  - Satysfakcja z relacji a wynik w negocjacjach
- Case study - symulacje rozmów negocjacyjnych z partnerem biznesowym. Ćwiczenie poznanych narzędzi i technik

## Moduł 3. Ja jako negocjator

- Indywidualne przyczyny problemów w prowadzeniu negocjacji
- Doskonalenie umiejętności odczytywania i rozumienia zachowań innych ludzi
- Triki negocjacyjne
  - Jak na nie reagować?
  - Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach

## Moduł 4. Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie

- Jak dostosować techniki negocjacyjne do realnej siły, jaką dysponujemy?
- Negocjacje zespołowe – podział ról w zespole negocjacyjnym
- Kształtowanie umiejętności zarządzania priorytetami w rozmowach negocjacyjnych i znajdowania równowagi pomiędzy różnymi grupami interesów
- Jak wypracować trwałe porozumienie? Domykanie rozmowy negocjacyjnej
- Analiza trudnych sytuacji negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników.

# 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	4 797,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	299,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	243,75 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do platformy z materiałami szkoleniowymi

## Warunki uczestnictwa

### Nagrywanie usługi

Szkolenie będzie rejestrowane/nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

### Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

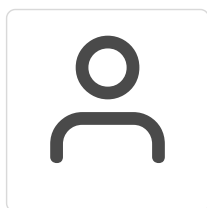
# Adres

ul. Równoległa 4a  
02-235 Warszawa  
woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

# Kontakt



**Katarzyna Grajkowska**

**E-mail** [katarzyna.grajkowska@houseofskills.pl](mailto:katarzyna.grajkowska@houseofskills.pl)

**Telefon** (+48) 660 776 832