



Europejski Instytut
Psychologii Biznesu
C.M. Fryszkiewicz
Spółka Jawna



PROFESJONALNE NEGOCJACJE W BIZNESIE.

Numer usługi 2024/07/09/5005/2215422

📍 Lublin / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 16 h
📅 22.08.2024 do 23.08.2024

3 444,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

215,25 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	DO UDZIAŁU W SZKOLENIU ZAPRASZAMY <ul style="list-style-type: none">właściciele przedsiębiorstw,Przedstawiciele handlowych,pracowników Działu Sprzedaży i Obsługi Klienta,osoby prowadzące negocjacje z klientami,osoby zainteresowane doskonaleniem umiejętności negocjacyjnych.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	15-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestników do prowadzenia profesjonalnych negocjacji handlowych.

Podczas warsztatów uczestnicy poznają swój styl negocjowania i udoskonalą umiejętności komunikacyjne niezbędne w procesie negocjacji. Ponadto zwiększą poczucie pewności siebie oraz będą potrafili budować mocny autorytet negocjatora w kontaktach z partnerami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje plan negocjacji i określa cele prowadzenia negocjacji.	Charakteryzuje etapy prowadzenia negocjacji.	Test teoretyczny
	Formułuje cele spotkania negocjacyjnego.	Test teoretyczny
Efektywnie komunikuje się z partnerem negocjacji.	Wymienia zasady efektywnej komunikacji.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje typy osobowości dostosowując zachowanie i preferowane działania w trakcie negocjacji.	Test teoretyczny
	Definiuje style i techniki prowadzenia rozmowy negocjacyjnej.	Test teoretyczny
Prowadzi rozmowy negocjacyjne w oparciu o harwardzki model negocjacyjny.	Rozróżnia i charakteryzuje negocjacje miękkie, negocjacje twarde i negocjacje oparte na zasadach.	Test teoretyczny
	Wymienia i charakteryzuje techniki i taktyki negocjacyjne.	Test teoretyczny
Skutecznie radzi sobie z presją i manipulacją w trakcie negocjacji.	Wymienia i opisuje sposoby radzenia sobie z presją i manipulacją podczas negocjacji	Test teoretyczny
	Wymienia i opisuje 5 kroków negocjacji przełamujących	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

CELE SZKOLENIA

- Poznanie stylów negocjacyjnych.
- Rozwijanie umiejętności negocjacyjnych w oparciu o harwardzki projekt negocjacyjny.
- Poznanie zasad skutecznej argumentacji.
- Przedstawienie skutecznych sposobów kontroli własnych emocji i wywierania wpływu na partnera negocjacji.
- Praktyczne przećwiczenie technik negocjacyjnych.

PROGRAM SZKOLENIA

Szkolenie trwa 16 godzin dydaktycznych tj . 16 x 45 min = tj. 12 godzin zegarowych

Harmonogram dodatkowo obejmuje przerwy w łącznym wymiarze 1h 30 min.

Łącznie program obejmuje 13 h zegarowych i 30 min.

WSTĘP DO NEGOCJACJI.

- Cechy doskonałego negocjatora.
- Przygotowanie procesu negocjacyjnego – określenie i analiza celów prowadzenia negocjacji handlowych.
- Rozpoczęcie kontaktu z partnerem (budowanie zaufania, wiarygodność).
- Efektywna komunikacja interpersonalna w negocjacjach (komunikacja werbalna i niewerbalna).
- Typy osobowości – zachowania i preferowane działania w trakcie negocjacji.

STYLE I TECHNIKI NEGOCJACYJNE.

- Dobór stylu prowadzenie negocjacji adekwatnie do wytyczonych celów.
- Etapy procesu negocjacyjnego.
- Harwardzki projekt negocjacyjny.
- Negocjacje miękkie. Negocjacje twarde. Negocjacje oparte na zasadach.
- Techniki i taktyki negocjacyjne.
- Zasada ustępstw malejących, „dobry-zły facet”, „eskalacja żądań”, technika ograniczonych kompetencji.

ASPEKT CENY W NEGOCJACJACH.

- Relacja cenowa dla kupujących i sprzedających.
- Aspekty przewyższające czynnik cenowy.
- Obrona ceny w trudnych sytuacjach.

NEGOCJACJE PRZELAMUJĄCE.

- Zasady skutecznej argumentacji – sztuka poszukiwania consensusu.
- Alternatywne rozwiązania na wypadek nie osiągnięcia porozumienia.

ŚWIADOME KONTROLOWANIE PRZEBIEGU NEGOCJACJI.

- Analiza i sposoby wykorzystywania własnych emocji podczas procesu negocjacyjnego.
- Obrona swoich praw (granic), sposoby radzenia sobie z negatywnymi opiniami i wkraczaniem na nasze terytorium psychologiczne.
- Radzenie sobie z presją i manipulacją.

METODY SZKOLENIOWE

Szkolenie ma charakter **typowo warsztatowy**, dzięki czemu uczestnicy mogą rozwijać wiedzę praktyczną i konkretne umiejętności. Podczas treningu uczestnicy uczą się zachowań, postaw, które mogą zastosować bezpośrednio w swojej pracy natychmiast po szkoleniu.

Tematy prezentowane są przy użyciu następujących metod:

- ćwiczenia indywidualne i grupowe,
- odgrywanie ról,
- mini-wykład,
- autotesty,
- dyskusja - wymiana doświadczeń,
- symulacje,
- analiza przypadków.

ZAPRASZAMY!

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wstęp do negocjacji	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	09:00	10:30	01:30
2 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	10:30	10:45	00:15
3 z 14 Style i techniki negocjacyjne.	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	10:45	12:15	01:30
4 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	12:15	12:30	00:15
5 z 14 Style i techniki negocjacyjne c.d.	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	14:00	14:15	00:15
7 z 14 Style i techniki negocjacyjne c.d.	Małgorzata Fryszkiewicz	22-08-2024	14:15	15:45	01:30
8 z 14 Aspekt ceny w negocjacjach	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 14 Negocjacje przełamujące	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	10:45	12:15	01:30
11 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	12:15	12:30	00:15
12 z 14 Negocjacje przełamujące cd. Świadome kontrolowanie przebiegu negocjacji.	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 14 Przerwa	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	14:00	14:15	00:15
14 z 14 Świadome kontrolowanie procesu negocjacji. Zakończenie szkolenia	Małgorzata Fryszkiewicz	23-08-2024	14:15	15:45	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 444,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

215,25 PLN

Koszt osobogodziny netto

175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Fryszkiewicz

Współwłaściciel, trener, coach, doradca personalny Europejskiego Instytutu Psychologii Biznesu. Akredytowany coach i superwizor Izby Coachingu. Członek Izby Coachingu. Od ponad 22 lat prowadzi szkolenia, treningi, warsztaty grupowe z zakresu skutecznych technik i psychologii sprzedaży, asertywności i komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, zarządzania czasem, zarządzania zasobami ludzkimi, rekrutacji i systemu ocen okresowych, Assessment/Development Center, umiejętności menedżerskich, budowania samodoskonalącej się organizacji, automotywacji i inteligencji emocjonalnej w biznesie, coachingu, kreatywności, negocjacji handlowych, umiejętności trenerskich oraz profesjonalnej prezentacji. Klienci cenią ją za profesjonalizm, wiedzę, entuzjazm oraz niezwykle zaangażowanie w prowadzenie zajęć. Jej warsztaty są pełne dynamiki, humoru, a zarazem merytoryczne i – jak wynika z opinii uczestników - bardzo efektywne. Specjalizuje się również w ocenie kompetencji i potencjału pracowników metodą Assessment/Development Center (zrealizowała 300 sesji, głównie w działach handlowych). Zajmuje się rekrutacją przedstawicieli handlowych, kierowników, a także członków zarządu. Prowadzi coaching indywidualny. Stworzyła nową metodę Cotrainingu – łączącą Coaching i Trening, dającą najwyższą efektywność szkoleń. Twórcza wielu programów szkoleniowych, projektów rekrutacyjnych i doradczych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma **materiały szkoleniowe (skrypt)** z opisem zagadnień omawianych podczas szkolenia.

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być również zorganizowane w formie szkolenia zamkniętego - na potrzeby konkretnego przedsiębiorstwa, w siedzibie klienta lub innym miejscu przez niego wskazanym.

Adres

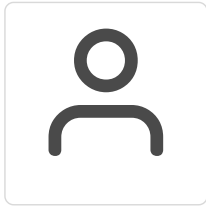
ul. Bartnicza 5/-
20-810 Lublin
woj. lubelskie

Sala szkoleniowa - siedziba EIPB, Lublin

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Fryszkiewicz

E-mail biuro@eipb.pl

Telefon (+48) 815 322 176