

ALTKOM AKADEMIA
SPÓŁKA AKCYJNA

Negocjacje

Numer usługi 2024/07/11/120967/2217963

Biały Bór / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

8 h

11.09.2024 do 06.11.2024

574,00 PLN brutto

466,67 PLN netto

71,75 PLN brutto/h

58,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane dla wszystkich, którzy chcą nabyć praktyczne umiejętności prowadzenia negocjacji w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	04-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje Uczestnika do praktycznych umiejętności prowadzenia negocjacji w biznesie. Uczestnik po szkoleniu skutecznie komunikuje się i negocjuje z tzw. trudnym dostawcą, stosuje zasady atrakcyjnej autoprezentacji i prowadzi asertywną komunikację.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady negocjacji	- charakteryzuje zasady i reguły negocjacyjne - charakteryzuje sposoby prowadzenia rozmowy i utrzymywania kontroli	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki budowania własnego autorytetu w oczach partnera negocjacyjnego	- charakteryzuje techniki budowy postawy asertywnej - charakteryzuje techniki budowania własnej charyzmy	Test teoretyczny
Skutecznie negocjuje	- charakteryzuje zasady formułowania zdań, tak aby były skuteczne - charakteryzuje strukturę komunikacji, kolejność zdań, kolejność argumentów - definiuje typy osobowości rozmówcy	Test teoretyczny
Współpracuje z tzw. „trudnym dostawcą”	- charakteryzuje zasady budowania zdrowej współpracy - charakteryzuje zasady przełamania impasu	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

Agenda szkolenia:

1. Wprowadzenie do negocjacji

- Definicja, zasady i reguły negocjacyjne.

- Przygotowanie do negocjacji (czego chce ja? czego chce partner negocjacyjny? Pozycjonowanie na osi siła-słabość, czyli komu bardziej zależy.)
- Rozpoznawanie najważniejszych interesów i ograniczeń dostawcy.
- Pytania otwarte jako klucz do przejęcia kontroli nad rozmową.
- Sposób prowadzenia rozmowy i utrzymywania kontroli.

1. Techniki budowania własnego autorytetu w oczach partnera negocjacyjnego

- Techniki budowy postawy asertywnej.
- Techniki budowania własnej charyzmy
- Znaczenie wizerunku negocjatora dla przebiegu negocjacji.

1. Zasady komunikacji

- Jak ustrukturyzować komunikację?
- Jak sformułować zdania, aby były skuteczne?
- Struktura komunikacji, kolejność zdań, kolejność argumentów, odbiorca, oczekiwana reakcja, kanał komunikacji, follow up, podsumowanie ustaleń
- W jaki sposób rozpoznać typ osobowości rozmówcy i jak wykorzystać tą wiedzę podczas negocjacji (również podczas negocjacji telefonicznych)

1. Współpraca z tzw. „trudnym dostawcą”

- Jak budować zdrową współpracę i osiągać cele
- Przelamywanie impasu

1. Podsumowanie

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane przed szkoleniem i po szkoleniu poprzez pre i post testy w formie testu teoretycznego zamkniętego w formie online.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Wprowadzenie do negocjacji wykład	Jacek Łabuński	06-11-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 5 Rozpoznawanie najważniejszych interesów i ograniczeń dostawcy Pytania otwarte jako klucz do przejęcia kontroli nad rozmową ćwiczenia	Jacek Łabuński	06-11-2024	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 5 Techniki budowania własnego autorytetu w oczach partnera negocjacyjnego ćwiczenia	Jacek Łabuński	06-11-2024	11:00	13:00	02:00
4 z 5 Zasady komunikacji ćwiczenia	Jacek Łabuński	06-11-2024	13:00	15:00	02:00
5 z 5 Współpraca z tzw. „trudnym dostawcą”, podsumowanie ćwiczenia	Jacek Łabuński	06-11-2024	15:00	16:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	574,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	466,67 PLN
Koszt osobogodziny brutto	71,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	58,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Łabuński

Wykształcenie: wyższe
 WWSZiP Zarządzanie zasobami ludzkimi
 WWSZiP Psychosocjologia
 WSB Wrocław Trener Biznesu
 Specjalizacja: Zarządzanie i przywództwo
 Sprzedaż i obsługa klienta

Rozwój osobisty

Train the Trainers.

Doświadczenie trenerskie: Obecnie trener Altkom Akademii. Posiada duże doświadczenie trenerskie. Aktualnie prowadzi szkolenia z zakresu zarządzania, sprzedaży i obsługi Klienta, efektywności osobistej, HR. Uczestnicy warsztatów podkreślają jego bogate praktyczne doświadczenie zawodowe oraz biznesowe, a także ogromną wiedzę i umiejętność uczenia ludzi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Na platformie Wirtualna Klasa Altkom Akademii udostępnione zostaną bezterminowo materiały szkoleniowe (tj. np. podręczniki/prezentacje/materiały dydaktyczne niezbędne do odbycia szkolenia/ebooki itp.), zasoby bazy wiedzy portalu oraz dodatkowe informacje od trenera. Uczestnicy zachowują bezterminowy dostęp do zasobów Mojej Akademii i materiałów szkoleniowych zgromadzonych w Wirtualnej Klasie szkolenia. Platforma do kontaktu z trenerami, grupą i całą społecznością absolwentów jest portal Moja Akademia.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z funduszy europejskich jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Ogólne warunki uczestnictwa w zajęciach zostały zamieszczone na stronie: <https://www.altkomakademia.pl/ogolne-warunki-uczestnictwa-w-szkoleniach/>

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu Uczestnik otrzyma zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.

Trener podczas szkolenia będzie organizował krótkie przerwy. Informacja o przerwach będzie umieszczona na slajdzie.

Adres

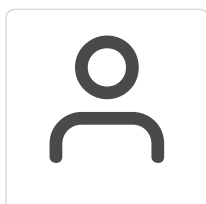
Biały Bór 211

86-302 Biały Bór

woj. kujawsko-pomorskie

Usługa będzie realizowana w siedzibie Klienta pod adresem MUELLER Fabryka Świec S.A. Biały Bór 211, 86-302 Grudziądz.

Kontakt



Adrianna Kukurudz

E-mail adrianna.kukurudz@altkom.pl

Telefon (+48) 801 258 566