



MT Consulting
Marcin Tomczak



Sztuka negocjacji w biznesie

Numer usługi 2024/07/11/165806/2218399

- 📍 Żółtki / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 16 h
- 📅 20.07.2024 do 21.07.2024

2 400,00 PLN brutto

2 400,00 PLN netto

150,00 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Pracownicy sektora- specjaliści, pracownicy biurowi, kierownicy liniowi, kadra zarządzająca, oraz pracownicy mający kontakt z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

W trakcie szkolenia uczestnicy zdobędą wiedzę teoretyczną oraz przećwiczą praktyczne umiejętności w zakresie negocjacji biznesowych, aby efektywniej radzić sobie w praktyce negocjacyjnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none"> • Uczestnik zna podstawowe zasady negocjacji • Uczestnik potrafi zaplanować własne cele negocjacyjne przed rozpoczęciem negocjacji • W jaki sposób analizować motyw i cele negocjacyjne drugiej strony przed rozpoczęciem negocjacji? • Wybór odpowiedniej strategii przed rozpoczęciem spotkania • Tworzenie scenariuszy negocjacyjnych wraz z przygotowaniem pola negocjacyjnego • As w rękawie negocjatora <p>Moduł V: Struktura negocjacji – otwarcie,rozwińnięcie i zakończenie</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wstępna faza negocjacji, czyli jak efektywnie wykorzystać otwarcie negocjacji • Kukułcze jajo, wyższa instancja i konflikty w negocjacjach w fazie rozwinięcia • Zamykanie negocjacji • Ćwiczenia: morfologia prowadzonych dotychczas negocjacji oraz ich skutków <p>Moduł VI: Wybrane techniki i strategie negocjacyjne</p> <ul style="list-style-type: none"> • Symulacja szkoleniowa: Traktat pokojowy • Analiza i wnioski z zastosowanych technik i strategii negocjacyjnych w praktyce • Narzędziownik: techniki i strategie do zastosowania w negocjacjach • Analiza SWOT wybranych technik i strategii negocjacyjnych <p>Moduł VII: Brudna gra w negocjacjach</p> <ul style="list-style-type: none"> • W jaki sposób wykrywać nieczyste zagrania w negocjacjach? • Jak wykrywać i radzić sobie z manipulacją? • Ślepe uliczki – jak ich unikać oraz wychodzić z nich w razie konieczności? • Praktyczne ćwiczenia <p>Moduł VIII: Co jeszcze powinien wiedzieć wytrawny negocjator?</p> <ul style="list-style-type: none"> • Detale, które mają znaczenie • Walizka z zasobami negocjatora • Podsumowanie • Ewaluacja szkolenia 	<p>Rozpoczynając szkolenie odbędzie się walidacja w formie pre-test'u określająca początkową wiedzę uczestników.</p> <p>Szkolenie kończy się walidacją w formie post- test'u. Absolwent szkolenia otrzymuje po pozytywnie zdanym postteście (min.70 % punktów) oraz stwierdzeniu obecności na minimum 80% zajęć - zaświadczenie ukończenia szkolenia zgodnie z Rozporządzeniem Ministra Edukacji Narodowej z dnia 18 sierpnia 2017r. w sprawie kształcenia ustawicznego w formach pozaszkolnych.</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

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?

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?

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

Program

Godzina szkoleniowa wyrażona jest w jednostkach zegarowych i trwa 60 min. Szkolenie składa się z jednostek szkoleniowych oraz przerw. Szkolenie składa się z zajęć teoretycznych i praktycznych.

Moduł I: Sztuka negocjacji w biznesie – podstawowe zagadnienia

- Czym są negocjacje i dlaczego negocjujemy?
- Kiedy rozpoczynają się i kończą negocjacje?
- Etykieta w negocjacjach biznesowych
- Podstawowe zasady negocjacji

Moduł II: Negocjacje w praktyce

- Gra szkoleniowa – Tropem Lorda Draculi
- Analiza i omówienie wniosków powstałych w trakcie rozgrywki
- Koncepcja Win – Win jako wzorcowa sytuacja w negocjacjach
- Zasady stosowania techniki win-win w negocjacjach

Moduł III: Sztuka porozumienia, argumentacji i perswazji

- Jak odpowiednio przygotować się do rozpoczęcia negocjacji?
- Small talk przed rozpoczęciem właściwej fazy negocjacyjnej – pomaga, czy utrudnia?
- Analiza typów osobowości w praktyce w kontekście negocjacji
- Podstawy komunikacji w negocjacjach biznesowych
- Sztuka argumentacji w negocjacjach
- Emocje w negocjacjach

Moduł IV: Analiza motywów celów negocjacyjnych drugiej strony

- W jaki sposób analizować motyw i cele negocjacyjne drugiej strony przed rozpoczęciem negocjacji?
- Wybór odpowiedniej strategii przed rozpoczęciem spotkania
- Tworzenie scenariuszy negocjacyjnych wraz z przygotowaniem pola negocjacyjnego
- As w rękawie negocjatora

Moduł V: Struktura negocjacji – otwarcie,rozwińnięcie i zakończenie

- Wstępna faza negocjacji, czyli jak efektywnie wykorzystać otwarcie negocjacji
- Kukułcze jajo, wyższa instancja i konflikty w negocjacjach w fazie rozwinięcia
- Zamykanie negocjacji
- Ćwiczenia: morfologia prowadzonych dotychczas negocjacji oraz ich skutków

Moduł VI: Wybrane techniki i strategie negocjacyjne

- Symulacja szkoleniowa: Traktat pokojowy
- Analiza i wnioski z zastosowanych technik i strategii negocjacyjnych w praktyce
- Narzędziownik: techniki i strategie do zastosowania w negocjacjach
- Analiza SWOT wybranych technik i strategii negocjacyjnych

Moduł VII: Brudna gra w negocjacjach

- W jaki sposób wykrywać nieczyste zagrana w negocjacjach?
- Jak wykrywać i radzić sobie z manipulacją?
- Ślepe uliczki – jak ich unikać oraz wychodzić z nich w razie konieczności?
- Praktyczne ćwiczenia

Moduł VIII: Co jeszcze powinienwiedzieć wytrawny negocjator?

- Detale, które mają znaczenie
- Walizka z zasobami negocjatora
- Podsumowanie
- Ewaluacja szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Walidacja usługi w formie pretest'u	-	20-07-2024	08:00	08:30	00:30
2 z 12 Moduł I: Sztuka negocjacji w biznesie – podstawowe zagadnienia	Patryk Stepień	20-07-2024	08:30	10:30	02:00
3 z 12 Moduł II: Negocjacje w praktyce	Patryk Stepień	20-07-2024	10:30	13:00	02:30
4 z 12 Przerwa	Patryk Stepień	20-07-2024	13:00	14:00	01:00
5 z 12 Moduł III: Sztuka porozumienia, argumentacji i perswazji	Patryk Stepień	20-07-2024	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 Analiza motywów i celów negocjacyjnych drugiej strony	Patryk Stepień	20-07-2024	15:30	17:00	01:30
7 z 12 Moduł V: Struktura negocjacji – otwarcie, rozwinięcie i zakończenie	Patryk Stepień	21-07-2024	08:00	10:00	02:00
8 z 12 Moduł VI: Wybrane techniki i strategie negocjacyjne	Patryk Stepień	21-07-2024	10:00	12:00	02:00
9 z 12 Brudna gra w negocjacjach	Patryk Stepień	21-07-2024	12:30	13:30	01:00
10 z 12 Przerwa	Patryk Stepień	21-07-2024	13:30	14:30	01:00
11 z 12 Co jeszcze powinien wiedzieć wytrawny negocjator?	Patryk Stepień	21-07-2024	14:30	16:30	02:00
12 z 12 Walidacja usługi w formie posttest'u	-	21-07-2024	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Patryk Stepień

Pat Stepień, jest trenerem, coachem i pedagogiem. Od kilku lat wspiera klientów w drodze do ważnych dla nich celów. Projektuje i prowadzi szkolenia oparte na doświadczeniach, dzięki czemu uczestnicy szkoleń zdobywają wiedzę i rozwijają praktyczne umiejętności dobrze się bawiąc. Specjalizuję się w szkoleniach z zakresu komunikacji interpersonalnej z naciskiem na storytelling, informację zwrotną i NVC, a także szkoleniach metodycznych dla nauczycieli. W doświadczeniu ma rozmaite szkolenia doskonalące kompetencje miękkie, z zakresu zarządzania i budowania zespołu, a także projektowania usług szkoleniowych, metod pracy z grupą. Najczęściej współpracuję z sektorem MMŚP, NGO i oświaty. Jest wykładowcą na studiach MBA w Szkole Głównej Krajowej w Warszawie, w zakresie coachingu managerskiego i storytellingu w marketingu. W ramach pracy dydaktycznej, prowadzi zajęcia ze studentami różnych uczelni w Polsce, najczęściej dla studentów Pedagogiki Uniwersytetu Śląskiego w Katowicach. Coachingowo pracuję indywidualnie, grupowo oraz zespołowo. Jest certyfikowanym trenerem gry coachingowej Podróż Bohatera®. Jako coach skupia się na obszarach związanych z karierą oraz rozwojem osobistym (coaching kariery/life coaching) - Podejmuje się zleceń z zakresu business coachingu i executive coachingu. Jest autorem kart coachingowych Afirmacje oraz książki Storytrening, czyli sztuka snucia inspirujących opowieści w biznesie i poza nim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Zgodnie z zakresem tematycznym usługi uczestnik będzie posiadał:
dostęp do literatury fachowej (skrypty, strony internetowe, prezentacje multimedialne)
zapewniowny dostęp do ćwiczeń, kotre otrzyma w formie elektronicznej.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z Funduszy Europejskich, warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora udzielającego dofinansowanie.

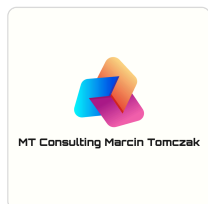
Adres

Żółtki 38A
16-070 Żółtki
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marcin Tomczak

E-mail biuro@mtconsulting.com.pl

Telefon (+48) 731 903 774