

Fundacja Edukacji
Prawnej**Kierunek rozwój- negocjacje w biznesie -
warsztaty praktyczne**

Numer usługi 2024/08/01/30533/2247825

Bydgoszcz / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

22.10.2024 do 23.10.2024

1 920,00 PLN brutto

1 920,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Identyfikator projektu	Kierunek - Rozwój
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone dla: <ul style="list-style-type: none">osób chcących otworzyć swoją działalność gospodarcząosób wchodzących na rynek pracypracownikówmenadżerówwłaścicieli firmuczestników projektu Kierunek Rozwój
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	21-10-2024
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

Usługa przygotowuje uczestnika do samodzielnego przygotowania i prowadzenia negocjacji poprzez wykorzystanie różnych technik i narzędzi do osiągnięcia celów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
rozpoznaje zasady przygotowania i prowadzenia negocjacji	przygotowuje się do negocjacji	Wywiad swobodny
wykorzystuje różne techniki i narzędzi do osiągnięcia celów negocjacyjnych	omawia podstawowe techniki i zasady negocjacji	Wywiad swobodny
wdraża zasady tworzenia alternatyw negocjacyjnych (BATNA),	przeprowadza skuteczne negocjacje	Wywiad swobodny
	szuka rozwiązań negocjacyjnych na poziomie interesów,	Wywiad swobodny
	rozpoznaje różne style prowadzenia negocjacji	Wywiad swobodny

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

1. Wprowadzenie – na czym polega sztuka negocjacji.

2. Przygotowanie do negocjacji: analiza celów negocjacji – negocjacje sekwencyjne, przygotowanie i rola zespołu negocjacyjnego, lista pytań pomocniczych dla negocjatora – listy uniwersalne i dedykowane, konstruowanie alternatyw – BATNA, strategie doboru argumentacji, zwiększanie siły argumentów negocjacyjnych.
3. Strategie i style prowadzenia negocjacji.
4. Stanowisko a interes w negocjacjach.
5. Zasady prowadzenia negocjacji cenowych. manipulacje w obronie ceny, zasady prezentowania ceny w ujęciu teorii perspektywy, mentalne blokady cenowe i sposoby ich uniknięcia.
6. 3 filary skutecznych negocjacji

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Wprowadzenie na czym polega sztuka negocjacji.	Małgorzata Mrug	22-10-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 12 Przygotowanie do negocjacji w zależności od sytuacji i klienta	Małgorzata Mrug	22-10-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 12 Strategie i style prowadzenia negocjacji cz.1	Małgorzata Mrug	22-10-2024	12:00	13:00	01:00
4 z 12 Przerwa	Małgorzata Mrug	22-10-2024	13:00	13:15	00:15
5 z 12 Strategie i style prowadzenia negocjacji cz.2	Małgorzata Mrug	22-10-2024	13:15	14:15	01:00
6 z 12 Zasady prowadzenia negocjacji biznesowych cz 1	Małgorzata Mrug	22-10-2024	13:15	14:30	01:15
7 z 12 Stanowisko a interes w negocjacjach	Małgorzata Mrug	23-10-2024	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 12 Zasady prowadzenia negocjacji cenowych cz.2	Małgorzata Mrug	23-10-2024	10:30	12:30	02:00
9 z 12 Zasady prowadzenia negocjacji biznesowych	Małgorzata Mrug	23-10-2024	12:30	13:00	00:30
10 z 12 Przerwa	Małgorzata Mrug	23-10-2024	13:00	13:15	00:15
11 z 12 3 filary skutecznych negocjacji	Małgorzata Mrug	23-10-2024	13:15	14:15	01:00
12 z 12 Weryfikacja osiągniętych efektów kształcenia.	-	23-10-2024	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Mrug

Trenerka biznesu. Od ponad 12 lat szkoli przedsiębiorców z sektora MŚP w zakresie prezentacji marki w mediach społecznościowych, negocjacji, sprzedaży oraz zarządzania bez przemocy.

Specjalizuję się w zagadnieniach praktyki menedżerskiej, zarządzania ludźmi, psychologicznych aspektów relacji interpersonalnych i efektywności osobistej oraz negocjacji. Wykorzystuje metody zwinne, Design Thinking, Service Design i Systematic Thinking , tworzy i rozwija zespoły projektowe, które kreują i wdrażają w życie pomysły, produkty, projekty, usługi. Certyfikowany trener FRIS. Przeprowadziła ponad 30 diagnoz potrzeb rozwojowych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały w formie ćwiczeń, case study oraz prezentacji.

Informacje dodatkowe

Usługa zostanie zrealizowana w wymiarze 16 godzin warsztatowych (45 min) co daje 12 godzin zegarowych (60 min).

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój

Adres

ul. Długa 16
85-001 Bydgoszcz
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Brzychcy

E-mail sekretariat@edukacjaprawna.pl

Telefon (+48) 532 608 522