



## Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2024/08/02/8282/2249336

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

142,48 PLN brutto/h

115,83 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 02.12.2024 do 03.12.2024

## 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>	<p>Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji międzynarodowych oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.</p> <p><b>Grupa docelowa:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;</li><li>- negocjatorzy międzynarodowi;</li><li>- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;</li><li>- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;</li><li>- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	12

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie międzynarodowych negocjacji w praktyce.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem</li><li>- identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia,</li><li>- określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych</li><li>- Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.</li></ul>	Wywiad swobodny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez zakończoną zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

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

Świadczenie potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

# Program

## Grupa docelowa

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji międzynarodowych oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

### Grupa docelowa:

- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;
- negocjatorzy międzynarodowi;
- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;
- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;
- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.

## Program szkolenia

**[Program szkolenia jest własnością intelektualną SEMPER i przetwarzanie go dla celów komercyjnych bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.]**

### Pierwszy dzień szkolenia

Wstęp

Powitanie, przedstawienie, umowa z Uczestnikami, cele, zagadnienia, struktura szkolenia, Ćwiczenie negocjacyjne otwierające i pytania otwierające

#### **I. Istota i rola negocjacji w biznesie międzynarodowym**

1. Wpływ komunikacji międzykulturowej werbalnej i niewerbalnej na zainicjowanie i przebieg negocjacji z partnerem międzynarodowym (Europa i Afryka),
2. Komunikacja wysoko i nisko kontekstowa
3. Styl formalny i nieformalny prowadzenia rozmów
4. Etapy negocjacji, style, techniki i strategię działania z partnerami pochodzącymi z wybranych kultur,
5. Instrumenty komunikacyjne – pytania, słuchanie, interpretacja słów i zachowań partnera negocjacyjnego,
6. Radzenie sobie z impasem w rokowaniach
7. Obserwacja i interpretacja własnych zachowań, wpływ własnego zachowania i sposobu prowadzenia rozmów na partnera zagranicznego,
8. Przygotowanie do negocjacji międzynarodowych, arkusz negocjacyjny,
9. BATNA – tworzenie alternatyw i atutów w negocjacjach międzynarodowych,

#### **II. Cechy charakterystyczne poszczególnych kultur**

1. Nastawienie pro partnerskie i pro transakcyjne
2. Ceremonialność i nieceremonialność – rytuały i stosunek do hierarchii
3. Powściągliwość i ekspresyjność – charakterystyczne zachowania w kulturach różnych krajów i narodów
4. Monochroniczność i polichroniczność – stosunek do czasu w kulturach różnych krajów
5. Indywidualizm i zbiorowość – stosunek do pobratymców,
6. Stosunek do religii: wpływ lub brak wpływu na prowadzenie negocjacji
7. Zachowania biznesowe w poszczególnych kulturach krajów Europy, i Afryki;

#### **III. Etykieta, zwyczaje i obyczaje negocjacyjne w wybranych krajach**

1. Negocjacyjny i kulturowy savoir vivre w różnych kulturach (Europa, Azja, Ameryka Północna i Południowa, Afryka) – ubiór, sposób komunikacji werbalnej i niewerbalnej, mowa ciała, zachowanie, postawa, prezenty, powitania, przedstawiania,
2. Nieetykieta czyli popełniane gafy i błędy w negocjacjach międzynarodowych,
3. Dobre obyczaje w rokowaniach,
4. Pozyskiwanie sympatii i zaufania u partnerów zagranicznych,
5. Powitania, wizytówki, przedstawianie się,
6. Różnice międzykulturowe w zasadach etykiety
7. Silne strony polskich negocjatorów – źródła siły i jej wykorzystanie w rokowaniach,
8. Stereotypy kulturowe – jak postrzegamy innych i jak oni nas postrzegają,
9. Wpływ stereotypów i mentalności na skuteczność prowadzenia negocjacji

### Drugi dzień szkolenia

Trening negocjacji prowadzonych w grupach i parami z partnerami negocjacyjnymi z wybranych obszarów kulturowych i krajów

1. Charakterystyka negocjatorów z wybranych krajów – ich stylu, postawie, ceremonialności, komunikacji, sposobom prowadzenia

negocjacji – ćwiczenie grupowe,

2. Przyporządkowanie stylów komunikowania negocjatorom z wybranych krajów i kultur – ćwiczenie w zespołach, dyskusja, wnioski,

3. Najczęściej popełniane błędy w negocjacjach międzynarodowych przez polskich negocjatorów – ich wpływ na wynik negocjacji, charakterystyka, przeciwdziałanie – ćwiczenie w zespołach, dyskusja wnioski,

4. Przygotowanie do negocjacji – sporządzenie arkusza negocjacyjnych określenie celu/celów, kwestii negocjacyjnych, bilans sił na wejściu, ustalenie kryteriów obiektywnych, zdefiniowanie problemów i stanowiska negocjacyjnego, przyjęcie strategii negocjacyjnej, alternatywny scenariusz, ustępstwa, przyjęcie stylu negocjacyjnego –pokazanie systemu przygotowania się do negocjacji, uwzględniającego cele własne i przewidywane cele drugiej strony, ścieżki dojścia do realizacji wyznaczonego celu, wyznaczenia sobie różnych strategii i taktyk, które uwzględniają różnice międzykulturowe – praca w zespołach

5. Analiza przypadków – wybrane przez Uczestników charakterystyczne sytuacje negocjacyjne (orientalne kultury) z ich praktyki rokowań w różnych krajach – opisy, dyskusje, wnioski,

6. Symulacje negocjacji w wybranych krajach Europy i Afryki prowadzone przez Uczestników szkolenia – informacje zwrotne, dyskusja, opinie, wnioski,

7. Mistrz negocjacji międzynarodowych – stworzenie profilu „idealnego” negocjatora rynków międzynarodowych (cechy, zachowania, osobowość, kompetencje, przygotowanie, odporność i reakcje na różne sytuacje negocjacyjne – ćwiczenie w małych grupach – rysunki, opisy, charakterystyka – ćwiczenie w zespołach, omówienie, wnioski,

8. Polski model kultury, a kultura innych krajów – stereotypy i uprzedzenia: „Jak postrzegamy inne nacje, narody i kultury?” – ćwiczenie grupowe,

9. Test dla Uczestników – „Jakim jestem negocjatorem”

10. Test dla Uczestników – reakcja na konflikt negocjacyjny

11. Gra negocjacyjna: „Problem z Hrabią Drakulą”

Zakończenie szkolenia – podsumowanie, odpowiedzi na pytania, konsultacje z Trenerem.

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Negocjacje międzynarodowe w praktyce	Ekspert SEMPER	02-12-2024	09:00	15:00	06:00
<b>2 z 2</b> Negocjacje międzynarodowe w praktyce	Ekspert SEMPER	03-12-2024	09:00	15:00	06:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN

<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	142,48 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	115,83 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Ekspert SEMPER**

Ekspert Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

### Informacje dodatkowe

#### Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

## Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.

5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060