



## Negocjacje w zarządzaniu projektami - warsztaty praktyczne pozwalające na uzyskanie indywidualnej charakterystyki stylu negocjacyjnego.

Numer usługi 2024/08/02/8282/2249352

3 062,70 PLN brutto

2 490,00 PLN netto

127,61 PLN brutto/h

103,75 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria

📍 Zakopane / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 16.10.2024 do 18.10.2024



## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Organizacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>·obecnych i przyszłych kierowników projektów,</li><li>·uczestników zespołów realizujących projekty w organizacjach,</li><li>·menedżerów zaangażowanych w proces wsparcia i nadzoru kierownika projektu.</li></ul> Szkolenie to jest propozycją dla osób zarówno realizujących projekty, jak również dla osób bez doświadczenia, które dopiero przygotowują się do zarządzania swoim pierwszym przedsięwzięciem.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	15
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	15-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	24
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji z zakresu negocjacji w zarządzaniu projektami.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<b>Kompetencje społeczne:</b> - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych - Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	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 kończącą 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?**

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

# Program

## I. WPROWADZENIE DO WARSZTATÓW SZKOLENIOWYCH.

Powitanie uczestników zasady, przerwy, pytania, wzajemne poznanie się.

Identyfikacja oczekiwań i doświadczenia uczestników.

Przedstawienie głównych celów i agendy szkolenia.

## **II. NEGOCJACJE W WARUNKACH REALIZOWANEGO PROJEKTU.**

Mapa wpływu interesariuszy i identyfikacja sprzecznych interesów.

Metody negocjowania z kluczowymi interesariuszami - czyli jak wdrożyć strategię WIN-WIN.

Wyniki procesu negocjacji i ich wpływ na miary efektywności projektu.

Problemy i sposoby ich rozwiązywania poprzez negocjacje pojawiające się na różnych etapach cyklu życia projektu

## **III. STRATEGIE NEGOCJACYJNE DOPASOWANE DO ŚRODOWISKA PROJEKTOWEGO.**

Cel negocjacji od tego zaczynamy.

Ustalenie priorytetów nie wszystko jest tak samo dla nas istotne.

Przygotowanie miejsca i czasu negocjacji.

Analiza stron negocjacji.

Sposoby rozwiązywania konfliktów.

Strategie i taktyki negocjacyjne.

Utrata zaufania czyli na co powinniśmy zwracać uwagę.

Potrzeba wygrania - jak osiągnąć sukces w białych rękawiczkach .

Reakcje emocjonalne - jak wdrożyć w życie sztukę opanowania.

## **IV. ETAPY PROCESU NEGOCJACYJNEGO W PROJEKTACH.**

Proces negocjacyjny krok po kroku do osiągnięcia porozumienia.

Schemat spotkania negocjacyjnego kilka cennych wskazówek praktycznych.

Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.

Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.

Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.

Przyjmowanie strategii w zależności od celu.

Kluczowe reguły w negocjacjach.

## **V. DEFINIOWANIE NAJLEPSZEJ ALTERNATYWY DLA POROZUMIENIA Z INTERESARIUSZAMI W PROJEKCIE.**

Zasady określania BATNY.

Ustalenie potrzeby negocjowania nie zawsze jesteśmy na to gotowi.

Wykorzystywanie BATNY w poszczególnych etapach procesu negocjacyjnego.

BATNA partnera negocjacyjnego klucz do osiągnięcia przewagi w negocjacjach.

Strategia negocjacyjna: konkurencyjna, rzeczowa i partnerska.

Negocjacje twarde lub miękkie czyli jak dobrać style, aby osiągnąć optymalne rozwiązanie?

## **VI. OSIĄGANIE OBUSTRONNYCH KORZYŚCI POPRZECZ DEFINIOWANIE RÓŻNIC STANOWISK.**

Wyjaśnianie obszarów interesów i wypracowywanie dostępnych wariantów.

Negocjowanie w ramach zespołu projektowego.

Negocjacje z dostawcami zewnętrznymi.

Negocjowanie pomiędzy zespołami.

Monitorowanie dialogu i koncentracja na właściwym jakościowo procesie negocjacyjnym.

Wyjaśnianie wszystkich obszarów interesów i formułowanie racjonalnych wniosków.

## **VII. NEGOCJACJE WE WŁASNYM PROJEKCIE ANALIZA SYTUACJI I WYPRACOWYWANIE WŁAŚCIWYCH SCENARIUSZY POSTĘPOWANIA.**

Analiza sytuacji i definiowanie oczekiwań.

Definiowanie własnych ograniczeń w projekcie i zapewnienie odpowiedniej komunikacji kryteriów brzegowych.

Przewidywanie sytuacji partnera negocjacyjnego czyli jak wykorzystać drzewa decyzyjne do kreowania właściwej pozycji negocjacyjnej.

## **VIII. DOCHODZĄC DO TAK I UNIKAJĄC NIE STRATEGIA PRZELAMYWANIA IMPASU W NEGOCJACJACH.**

Reguła wzajemnego szacunku i zrozumienia interesów jak pogodzić różne stanowiska?

Umiejętność mówienia i słuchania bez tego nie ma negocjacji.

Sytuacje trudne w negocjacjach od właściwej diagnozy i zrozumienia interesów zależy sukces dwóch stron negocjacyjnych.

Błędy negocjacyjne czyli jak budować tzw. mosty zwodzone .

## **IX. ZAKOŃCZENIE SZKOLENIA PODSUMOWANIE.**

Podsumowanie procesu negocjowania w projektach i zmianach biznesowych.

Rozdanie certyfikatów uczestnictwa w szkoleniu.

Zakończenie szkolenia.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Negocjacje w zarządzaniu projektami -	Ekspert SEMPER	16-10-2024	10:00	18:00	08:00
<b>2 z 3</b> Negocjacje w zarządzaniu projektami -	Ekspert SEMPER	17-10-2024	09:00	17:00	08:00
<b>3 z 3</b> Negocjacje w zarządzaniu projektami -	Ekspert SEMPER	18-10-2024	09:00	17:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 062,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	127,61 PLN
Koszt osobogodziny netto	103,75 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Ekspert SEMPER

To doświadczony trener z zakresu umiejętności miękkich, posiadający bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów. Jego pasją do rozwoju osobistego oraz zdolność do nawiązywania głębokiej relacji z uczestnikami wyróżniają go na rynku szkoleń.

Przez ostatnie dziesięć lat pracował z różnorodnymi grupami zawodowymi, od pracowników korporacyjnych po przedsiębiorców i urzędników. Jego umiejętność dopasowywania treści szkoleń do potrzeb danej grupy sprawia, że uczestnicy zawsze odchodzą z wydarzenia z nową wiedzą i motywacją do działania.

Jego wyjątkowa zdolność do empatii pozwala mu tworzyć atmosferę zaufania i akceptacji, co jest kluczowe podczas pracy nad umiejętnościami miękkimi. Nie tylko przekazuje teorię, ale również

inspiruje uczestników do praktycznych działań i refleksji. Jego szkolenia są interaktywne i angażujące, co pomaga uczestnikom w skutecznym przyswajaniu materiału.

Ekspert posiada również certyfikaty z dziedziny coachingu oraz komunikacji międzyludzkiej, co dodatkowo podkreśla jego kompetencje jako trenera. Jego umiejętność słuchania, zadawania trafnych pytań i pomagania uczestnikom odkrywać ich własne potencjały jest niezastąpiona podczas indywidualnych sesji coachingowych.

Dzięki swojemu doświadczeniu i pasji do pracy, jest idealnym wyborem jako trener do szkoleń z zakresu umiejętności miękkich. Jego pozytywne podejście, zaangażowanie i profesjonalizm gwarantują skuteczne i inspirujące szkolenia, które pozostawiają trwały wpływ na uczestnikach.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

#### Materiały dydaktyczne

[autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

#### Materiały piśmiennicze

[notatnik, długopis]

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

### Informacje dodatkowe

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 19/1

34-500 Zakopane

woj. małopolskie

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy. Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Angelika Poznańska**

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

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