



SECRETS OF SUCCESSFUL NEGOTIATIONS.

Numer usługi 2024/08/08/8282/2257382

2 066,40 PLN brutto

1 680,00 PLN netto

129,15 PLN brutto/h

105,00 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.08.2024 do 23.08.2024



Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: -Kadra kierownicza, -Sprzedaż i obsługa klienta -Specjaliści zaangażowani w negocjacje. -Każdy, kto w ramach swojej pracy musi negocjować umowy biznesowe z innymi. - Osoby, które uznały kurs negocjacyjny za pomocny, to dyrektorzy, właściciele, menedżerowie kontraktów, pracownicy sprzedaży, specjaliści ds. zakupów, kupujący itp.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	21-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Cele

Warsztaty umożliwią uczestnikom:

- Stworzenie klimatu do współpracy i współdziałania;
- Ustalenie wyników minimalnych wymagań;
- Osiągać wyniki korzystne dla wszystkich;
- Rozumieć i stosować różne metody negocjacji;
- Używać własnego stylu, aby być szczerym i skutecznym;
- Zobaczyć, jak inni starają się na nich wpłynąć.

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">- 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.	<ul style="list-style-type: none">- 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

Szkolenie przeznaczone jest dla:

- Kadra kierownicza,
- Sprzedaż i obsługa klienta
- Specjaliści zaangażowani w negocjacje.
- Każdy, kto w ramach swojej pracy musi negocjować umowy biznesowe z innymi.
- Osoby, które uznały kurs negocjacyjny za pomocny, to dyrektorzy, właściciele, menedżerowie kontraktów, pracownicy sprzedaży, specjaliści ds. zakupów, kupujący itp.

Program

Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.

1. Cel negocjacji.
2. Priorytety w negocjacjach.
3. Wybór czasu i miejsca negocjacji.
4. Analiza partnerów negocjacyjnych.
5. Znaczenie zjawiska „pierwszego wrażenia”.
6. Autorytet budowlany.
7. Diagnoza siebie – własny styl negocjacji.
8. Rozwiązywanie konfliktów.
9. Konflikty do negocjacji.
10. Konflikty nie podlegają negocjacom.
11. Sposoby rozwiązywania konfliktów.
12. Strategie negocjacyjne.
13. Wybór między taktyką twardą i miękką - umiejętność negocjacji.
14. Wykorzystanie technik wpływu społecznego w negocjacjach
15. Przyjąć strategię w zależności od celu.
16. Podstawowa zasada w negocjacjach.
17. Techniki negocjacyjne.
18. Proces negocjacji.
20. Schemat spotkania negocjacyjnego.
21. Określ potrzeby i możliwości partnera.
22. Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.
23. Zasada wzajemnego szacunku.
24. Umiejętność mówienia i słuchania.
25. Dyskusje końcowe.
26. Trudne sytuacje w negocjacjach.
27. Błędy w negocjacjach.
28. Trudny partner.
29. Emocje w procesie negocjacji.
30. Jak radzić sobie z zarzutami, oporem i zaprzeczeniem?
31. Ocena procesu negocjacyjnego.
32. Ustalenie alternatywnych rozwiązań.

Usługa będzie realizowana w języku angielskim.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 SECRETS OF SUCCESSFUL NEGOTIATIONS.	Trener SEMPER	22-08-2024	10:00	18:00	08:00
2 z 2 SECRETS OF SUCCESSFUL NEGOTIATIONS.	Trener SEMPER	23-08-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 066,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 680,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	129,15 PLN
Koszt osobogodziny netto	105,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener 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

dotatkowo 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:

Zgłoszenia można dokonywać poprzez portal 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. Towarowa 2/A
00-811 Warszawa
woj. mazowieckie

Szkolenia w Warszawie najczęściej realizujemy w Hotel*** Campanile.

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060