



Negocjacje biznesowe – techniki i mechanizmy wywierania wpływu, perswazji

Numer usługi 2024/09/11/47095/2303926

1 832,70 PLN brutto

1 490,00 PLN netto

166,61 PLN brutto/h

135,45 PLN netto/h

ADN AKADEMIA
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
spółka
komandytowa



📍 zdalna w czasie rzeczywistym
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 11 h
📅 25.11.2024 do 26.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby negocjujące z partnerami biznesowymi, handlowcy, kierownicy, osoby zarządzające oraz inne negocjujące z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	19-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	11
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie praktycznych umiejętności prowadzenia negocjacji, ze szczególnym uwzględnieniem technik budowania kontaktu, przełamывania oporu i wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętność przygotowania i prowadzenia negocjacji zgodnie z zaplanowanym scenariuszem; umiejętność wykorzystania poznanych technik pokonywania oporu w kontakcie z klientem; umiejętność motywowania kontrahentów do podejmowania sprzyjających decyzji; umiejętność prowadzenia negocjacji w sytuacjach konfliktowych i pod presją; umiejętność wykorzystania swoich mocnych stron i formułowania przekonujących argumentów	Uczestnictwo w zajęciach	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, zawiera

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

potwierdza

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

potwierdza

Program

1. Przygotowanie mentalne i wewnętrzna motywacja w procesie negocjacji:

- Zmiana własnego nastawienia i motywacji,
- Techniki budowania pewności siebie, określenie mocnych i słabych stron osobowości istotnych w kontakcie z klientem podczas negocjacji.
- Czynniki motywujące mnie do działania czy tylko kasa? Automotywacja.
- Motywowanie do współpracy i większych osiągnięć, wyznaczanie celów i ich realizacja.
- Jak znaleźć i rozwinąć swój największy czynnik motywacyjny przed rozpoczęciem negocjacji?

2. Komunikacja w procesie negocjacji:

- „SPIRALA AKTYWNEGO SŁUCHANIA” – od zorientowania na rozmówcę do intencji rozmówcy – ćwiczenia w zakresie technik aktywnego słuchania: parafraza, pytania, klaryfikacja, odzwierciedlanie emocji, podsumowywanie, których celem jest nauczenie metod zachęcania do dyskusji i opiniowania negocjowanego kontraktu zamiast oceniania, interpretowania i wydawania

poleceń.

- „SZTUKA ZADAWANIA PYTAŃ” – od ogółu do szczegółu. Technika lejka – zadawanie pytań, zmierzających do celu, czyli uzyskania oczekiwanej odpowiedzi. Pytanie otwarte, zamknięte, sugerujące, hipotetyczne. Ustalanie potrzeb klienta.

3. Język ciała i jego wpływ na przebieg negocjacji:

- Siła komunikacji niewerbalnej. Dlaczego zwracamy szczególną uwagę na to jak się zachowujemy oraz jak odbierają nas inni?
- Prezentacja i autoprezentacja podczas negocjacji. Jak stworzyć spójny wizerunek podczas negocjacji by poziom werbalny i niewerbalny był identyczny?
- Techniki budowania wiarygodności przekazu: ton głosu, gesty, słowa.
- Dopasowanie się do rozmówcy, czyli odzwierciedlanie swoim zachowaniem zachowania partnera w rozmowie.

4. Własny styl negocjacyjny oraz rozpoznawanie partnera biznesowego:

- Strategie i taktyki negocjacyjne: negocjacje konfrontacyjne i negocjacje integrujące. Wybór strategii negocjacyjnej.
- Komunikacja bez przemocy Rosenberga
- Planowanie procesu negocjacji nastawionych na długofalową współpracę z partnerem.
- Przygotowanie do negocjacji – schemat postępowania.
- Wyznaczanie celów negocjacji. Rozpoznawanie celów negocjacji drugiej strony.
- Pojęcie BATNA – jakie są najlepsze alternatywy dla negocjowanego porozumienia?
- Rola i znaczenie ustępstw.

5. Elementy procesu negocjacji:

- Momenty trudne w trakcie negocjacji.
- Negocjacje przez telefon.
- Negocjacje ze stałymi klientami – jak wprowadzać zmiany w warunkach współpracy?
- Renegocjacje warunków umowy – impas, agresja partnera, unikanie nacisku.
- Szukanie obszarów wspólnych i możliwości porozumienia.
- Troska o nieformalność kontaktu.

6. Z kim będę negocjował?

- Typy osobowości, jak będę negocjował z poszczególnym typem osoby.
- Tożsamość negocjatora.
- Jak zadawać pytania, jakich używać argumentów i jak wywierać wpływ by partnerzy podjęli decyzje.
- Testy na typ osobowości, oraz obrazowy miniwykład nt. danych typów.

7. Rola psychologii w negocjacjach:

- Techniki perswazji w negocjacjach.
- Obrona przed „agresją” i manipulacją w procesie negocjacji.
- Perswazyjna komunikacja lingwistyczna – słowo w negocjacjach.
- Ważne słowa i zwroty oraz te, których należy nie używać negocjując.
- Programowanie za pomocą pozytywnych słów.
- Forma i struktura języka i jej znaczenie w skutecznym oddziaływaniu na rozmówcę.
- Podstawowe reguły i techniki wywierania wpływu. Prezentacja reguł i technik perswazji z zastosowaniem omówionych reguł perswazji.
- Rekomendacja za pomocą języka korzyści. Sztuka argumentowania swoich racji.
- Właściwa i przekonująca prezentacja swoich warunków.

8. Budowanie pozytywnej atmosfery i relacji z klientem po zakończonych negocjacjach:

- Znaczenie podsumowania i zakończenia rozmów negocjacyjnych.
- Rola dobrego zakończenia negocjacji niezależnie od ich wyniku.
- Budowanie trwałych relacji i” mostów w przyszłość”.
- Metody ewaluacji negocjacji i kontrola realizacji założonych wcześniej celów.

9. Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem konkretnych sytuacji Uczestników z zakresu negocjacji z klientem: renegocjacje, zmiana postaw, negocjacje twarde, negocjacje miękkie, rozmowa telefoniczna, zamykanie negocjacji, praca z oporem w negocjacjach, czynienie ustępstw w negocjacjach.

10. Podsumowanie warsztatów. Deklaracja wdrożeń i zastosowania poznanych technik i zachowań.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 Przygotowanie mentalne i wewnętrzna motywacja w procesie negocjacji	Arkadiusz Bednarski	25-11-2024	10:00	11:00	01:00
2 z 12 Komunikacja w procesie negocjacji	Arkadiusz Bednarski	25-11-2024	11:00	12:00	01:00
3 z 12 Język ciała i jego wpływ na przebieg negocjacji	Arkadiusz Bednarski	25-11-2024	12:00	13:00	01:00
4 z 12 Przerwa	Arkadiusz Bednarski	25-11-2024	13:00	13:30	00:30
5 z 12 Własny styl negocjacyjny oraz rozpoznawanie partnera biznesowego	Arkadiusz Bednarski	25-11-2024	13:30	14:30	01:00
6 z 12 Elementy procesu negocjacji	Arkadiusz Bednarski	25-11-2024	14:30	15:30	01:00
7 z 12 Z kim będę negocjował?	Arkadiusz Bednarski	26-11-2024	10:00	11:00	01:00
8 z 12 Rola psychologii w negocjacjach	Arkadiusz Bednarski	26-11-2024	11:00	12:00	01:00
9 z 12 Budowanie pozytywnej atmosfery i relacji z klientem po zakończonych negocjacjach	Arkadiusz Bednarski	26-11-2024	12:00	13:00	01:00
10 z 12 Przerwa	Arkadiusz Bednarski	26-11-2024	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 12 Ćwiczenia praktyczne z wykorzystaniem konkretnych sytuacji Uczestników z zakresu negocjacji z klientem	Arkadiusz Bednarski	26-11-2024	13:30	15:00	01:30
12 z 12 Podsumowanie warsztatów. Deklaracja wdrożeń i zastosowania poznanych technik i zachowań.	Arkadiusz Bednarski	26-11-2024	15:00	15:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 832,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,61 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,45 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Arkadiusz Bednarski

Arkadiusz Bednarski - trener i praktyk zarządzania, sprzedaży i negocjacji. Posiada ponad 25-letnie doświadczenie zawodowe w sprzedaży i w zarządzaniu. Pracował między innymi dla Allianz, Winterthur, ING, BRE Banku, Unity Line, 5net. Autor projektów budowy i zarządzania sieciami sprzedaży oraz systemów, metod i materiałów szkoleniowych. W roku 2003 tworzył projekt doradczy w zakresie sprzedaży i marketingu produktów telekomunikacyjnych dla polskiego

przedstawicielstwa ponadnarodowego koncernu Brother. Był członkiem zespołu realizującego projekt wdrażania do eksploatacji promu pasażersko – towarowego „Polonia”. Uczestniczył w rozwoju polskiego rynku ubezpieczeń i funduszy emerytalnych, współtworząc jedną z największych agencji finansowo – ubezpieczeniowych w północno – wschodniej Polsce. Autor 16 książek, w tym superbestsellera „Mistrz Sprzedaży”, który doczekał się czterech wydań. W ponad dwudziestoletniej karierze trenerskiej przeszkolił osobiście ponad 12 tys. osób. Jego klientami są polskie i zagraniczne firmy, a także małe i duże przedsiębiorstwa. Prowadzi szkolenia z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania i rozwoju osobistego

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet autorskich materiałów w wersji elektronicznej, ułatwiających pracę podczas zajęć i umożliwiających zastosowanie poznanych metod w przedsiębiorstwie po zakończeniu szkolenia

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach dofinansowanych z Podmiotowego Systemu Finansowania jest założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapis na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, dysponenta funduszy publicznych, do którego składają Państwo dokumenty o dofinansowanie do usługi rozwojowej.

Informacje dodatkowe

Komplet autorskich materiałów w wersji elektronicznej, ułatwiających pracę podczas zajęć i umożliwiających zastosowanie poznanych metod w przedsiębiorstwie po zakończeniu szkolenia.

Warunki techniczne

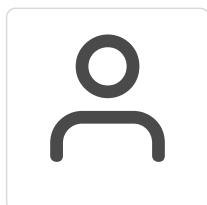
Każda zgłoszona osoba musi dysponować komputerem lub innym urządzeniem mobilnym z wbudowanym głośnikiem (opcjonalnie kamerą i mikrofonem) oraz dostępem do Internetu.

Wyżej wymieniony sprzęt nie obliuguje Państwa do udostępniania swojego wizerunku, jest potrzebny, aby móc aktywnie uczestniczyć w szkoleniu.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze:

- platforma komunikacyjna – MS Teams.
- wymogi sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop, kamera wbudowana lub na USB, mikrofon, słuchawki lub głośniki,
- system operacyjny minimum Windows XP/MacOS High Sierra, min 2 GB pamięci RAM, pamięć dysku minimum 10GB, łącze internetowe minimum 10 kb/s,•link z zaproszeniem na szkolenie zostanie przesłany drogą e-mail na 2 dni przed szkoleniem,
- dołączenie do szkolenia na platformie MS Teams.

Kontakt



Agata Boniakowska

E-mail biuro@szkolenia-dofinansowane.net

Telefon (+48) 22 2082 826