

## 10 ZAAWANSOWANYCH TECHNIK NEGOCJACYJNYCH – POLIGON TWARDYCH NEGOCJACJI Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

Numer usługi 2024/10/14/7829/2359809

1 966,77 PLN brutto  
1 599,00 PLN netto  
163,90 PLN brutto/h  
133,25 PLN netto/h

OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI  
"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA



📍 Ustroń / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 12 h  
📅 12.12.2024 do 13.12.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie dla: <ul style="list-style-type: none"><li>• członków zarządów, właścicieli firm</li><li>• szefów działów handlowych i zakupowych</li><li>• sprzedawców i kupców, którzy chcą poznać warsztat negocjacyjny strony przeciwnej</li><li>• negocjatorów umów, kontraktów</li><li>• wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	18
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	06-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do przeprowadzania negocjacji w trudnych warunkach przy wykorzystaniu zaawansowanych technik

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje techniki negocjacyjne	<ul style="list-style-type: none"><li>- planuje strategię negocjacji według metody Rogera Dawsona</li><li>- stosuje techniki wpływu</li><li>- dopasowuje styl negocjacyjnego do kontekstu</li><li>- stosowanie taktyk negocjacyjnych</li><li>- rozpoznawać manipulacje drugiej strony i skutecznie sobie z nimi radzi</li><li>- czyta mowę ciała i mikroekspesje</li><li>- stosuje 5 zaawansowanych taktyk przełamania impasu</li><li>- stosuje kontrolowany bluff w negocjacjach</li><li>- używa technik perswazji</li></ul>	Test teoretyczny

# 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

Szkolenie jest skierowane do osób, które w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom

Usługa realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi: I dzień - dwie przerwy 15min , przerwa obiadowa 45 min, II dzień - jedna przerwa kawowa 15 min.

**WALIDACJA** - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-negocjacje/twarde-negocjacje-techniki-negocjacyjne-batna>

**Jak planować strategie negocjacyjne w zależności od celu i informacji jakie posiadamy?**

**Budowania własnej pozycji negocjacyjnej.**

- Planowanie strategii negocjacyjnych w oparciu o metody Rogera Dawsona – cele, BATNA, WATNA, ZOPA.
- Stosowanie techniki wywierania wpływu wspierającej pozycję przed, w trakcie i po negocjacjach.
- Paradygmat negocjacji Jima Campa.
- Jak rozpoznawać typ osobowości drugiej strony na podstawie ubioru i zachowania oraz jak skutecznie tę wiedzę wykorzystać w osiągnięciu celu negocjacyjnego?

**Metody:** mini-wykład, studia przypadków, ćwiczenie world cafe, praca w parach.

**Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.**

**Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 4 techniki rozpoczynające.**

Rozbudowana, kilkuetapowa symulacja prawdziwych negocjacji „Complain”, w trakcie której uczestnicy w dwóch konkurencyjnych grupach mają możliwość sprawdzić wiedzę nabytą w module I oraz przećwiczyć cztery techniki rozpoczynające:

- **Adwokat diabła** – początkowe wspieranie nowymi argumentami tez przeciwnika (usypiające jego czujność), aby później obalić jego stanowisko.
- **Śnięta ryba** – dodanie do negocjacji uciążliwego dla drugiej strony żądania, które – tak naprawdę nie ma dla nas znaczenia.
- **Ekspertyza** – budowanie wiarygodności swojej argumentacji na pozornie obiektywnym i racjonalnym wywodzie, którego druga strona nie jest w stanie zweryfikować przy stole rozmów (np. ze względu na brak danych, czasu, wiedzy w danej dziedzinie itp.).
- **Problem** – przrzuć własnego problemu na drugą stronę i postawienie jej wobec konieczności rozwiązania go.

**Trzy kompetencje psychologiczne – Wpływ / Analiza transakcyjna / Gra**

- **Wywieranie wpływu na ludzi** – reguły Cialdiniego – teoria i praktyka.
- Prezentacja reguł i technik perswazji z zastosowaniem w negocjacjach.
- Wpływ, manipulacja i gra – czym się różnią i jak je stosować?
- „Zagrywki poniżej pasa” – jak je rozpoznać i skutecznie sobie z nimi radzić?
- Rozpoznawanie i wywieranie wpływu na temperamenty.
- Wykorzystanie Analizy Transakcyjnej w negocjacjach.

**Metody:** mini-wykład, test temperamentów, scenki.

**Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.**

**Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 4 techniki środkowe.**

Rozbudowana, kilkuetapowa symulacja prawdziwych negocjacji „Complain”, w trakcie której uczestnicy w dwóch konkurencyjnych grupach mają możliwość sprawdzić wiedzę nabytą w module II, oraz przećwiczyć cztery techniki środkowe:

- **Zmiana biegów** – przeskakiwanie z jednej kwestii na drugą mającą na celu zdezorientowanie i zmęczenie drugiej strony.
- **Optyk z Brooklynu** – stopniowe podwyższanie składanej oferty, aż do momentu, w którym nastąpi protest drugiej strony.
- **Pomyłka** – w swej istocie polega na pogorszeniu zasadniczej kwestii, a nie na wprowadzaniu korzystnych „dodatków” (bywa stosowane jako kontr posunięcie wobec „ostatniego życzenia”).
- **Huśtawka** – przekazanie drugiej stronie niekorzystnych dla niej wiadomości, a następnie (po pewnym czasie) podanie wiadomości dobrych (działa na tej samej zasadzie, co taktyka „drzwi w twarz”: zakotwiczenie – stworzenie oczekiwań i kontrast).

**Trzy kompetencje fizyczne – Mowa ciała / Mikroekspresje / Kontekst**

- **Mowa ciała** w negocjacjach – **sygnały niewerbalne. Osobowość a mowa ciała.**
- Test Taylora Hartmana i jego konsekwencje dla mowy ciała.
- Trening mowy ciała w negocjacjach z wykorzystaniem różnych osobowości.
- Rozwój sprawności czytania mowy ciała na podstawie gestów, postawy ciała, nerwowych tików oraz osiągnięcie samokontroli uczestników w obszarze komunikowania ciałem prawdziwych zamiarów.

- W czytaniu mowy ciała adversarza niezwykle istotne jest rozpoznanie typu osobowości z jaką negocjator ma do czynienia.
- Gest zupełnie nieistotny dla jednego typu osobowości może mieć niezwykle ważne znaczenie w przypadku innego typu.
- Rozpoznawanie emocji na podstawie mikroekspresji.
- Znajomość mikroekspresji pozwala zarządzać procesem negocjacji.
- **Mikroekspresja** to wyraz twarzy wyrażający prawdziwą przeżywaną w danym momencie emocję, a pojawiający się, gdy kłamiemy.
- Na przykład kiedy o daniu, które wcale nam nie smakowało mówimy, że było świetne, na ułamek chwili (poniżej czwartej części sekundy, czyli 25 milisekund) pojawia się na naszej twarzy grymas wyrażający to, co rzeczywiście myślimy, a co chcielibyśmy ukryć. W tej części szkolenia poznasz zasady rządzące mikroekspresjami wg Paula Ekmana i na ich podstawie nauczysz się rozpoznawać faktyczne emocje adversarza.
- **Rozpoznawanie i ukrywanie blefu.**
- Nauczysz się rozpoznawać blef, oraz wzmocnisz swoją umiejętność stosowania kontrolowanego blefu w negocjacjach. Komunikacja wzrokowa podczas blefu i niepewności.
- **Zarządzanie kontekstem** – czasem i przestrzenią.
- Dopasowanie stylu negocjacyjnego do kontekstu.

**Metody:** mini-wykład, test stylów negocjacyjnych Kilmanna, case study.

**Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.**

**Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 2 techniki końcowe.**

**Trzy kompetencje fizyczne.**

Rozbudowana, gra negocjacyjna „Metropolia”, w trakcie której uczestnicy w czterech grupach, konkurując lub współpracując, dochodzą do swoich celów, oraz ćwiczą dwie techniki końcowe:

**Gniew kontrolowany** – wypowiedanie się i zachowywanie jakbyśmy byli rozgniewani (marszczenie brwi, podnoszenie głosu, agresywna gestykulacja) w odpowiedzi na wypowiedź drugiej strony.

**Talk-show** – przekazywanie nieprzyjemnych dla drugiej strony informacji poprzez wypowiedzi, których kluczowymi elementami są wyrażenia: „ale”, „jednakże”, „niemniej jednak” lub tylko że”, np. „Proszę nie myśleć, że chcę Pana urazić, ale...”.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –część I	trener Effect	12-12-2024	09:15	10:45	01:30
2 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –przerwa	trener Effect	12-12-2024	10:45	11:00	00:15
3 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –część II	trener Effect	12-12-2024	11:00	12:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –przerwa	trener Effect	12-12-2024	12:30	12:45	00:15
5 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –część III	trener Effect	12-12-2024	12:45	14:00	01:15
6 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –przerwa	trener Effect	12-12-2024	14:00	14:45	00:45
7 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –część IV	trener Effect	12-12-2024	14:45	16:15	01:30
8 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –część I	trener Effect	13-12-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –przerwa	trener Effect	13-12-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –część II	trener Effect	13-12-2024	10:45	12:45	02:00
11 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH –WALIDACJA	-	13-12-2024	12:30	12:45	00:15

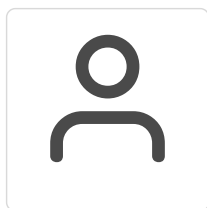
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 966,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	163,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### trener Effect

Jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie typu Tesco, Leroy Merlin, Castorama, Hornbah, Epicentr itp.

Stale współpracuje jako konsultant działów sprzedaży i główny trener wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował kilkuset świetnych handlowców. Chętnie dzieli się swoim doświadczeniem negocjacyjnym z kupcami.

Jest certyfikowanym trenerem coachów Corporate Coach U® Poland. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International ( nr cert. 02611152-01-ER86).

Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International.

Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży [www.biznesmusisprzedawac.pl](http://www.biznesmusisprzedawac.pl) oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”.

Pisze dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej.

## Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w formie stacjonarnej.

**Cena szkolenia wynosi zawiera:** udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych, dwa lunchy, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

## Adres

ul. dr Michała Grażyńskiego 10

43-450 Ustroń

woj. śląskie

Hotel OLYMPIC\*\*\*\*Wellness&SPA – najlepiej oceniany czterogwiazdkowy hotel w Ustroniu z przepięknym nowo otwartym Centrum Wellness (basen, jacuzzi, sauny, siłownia). Luksusowy, urokliwie położony nad rzeką Wisłą, w samym centrum uzdrowiska. Wyróżnia wyśmienitą kuchnią, która zadowoli najbardziej wymagających Gości.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** [effect@effect.edu.pl](mailto:effect@effect.edu.pl)

**Telefon** (+48) 662 297 689