



Akademia Nauki
Ewelina Zalewska

Brak ocen dla tego dostawcy

Negocjacje handlowe- szkolenie

Numer usługi 2024/11/21/163474/2425636

- 📍 Toruń / stacjonarna
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 🕒 12 h
- 📅 16.12.2024 do 17.12.2024

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

83,33 PLN brutto/h

83,33 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Kurs dedykowany jest dla firm i ich pracowników , jak również osób indywidualnych . Pracownicy różnych szczebli i specjalizacji negocjujący z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	13-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest doskonalenie i rozwinięcie umiejętności w zakresie efektywnej komunikacji i współpracy w zespole, w tym:

- zdobycie wiedzy na temat przygotowania, prowadzenia i finalizowania negocjacji
- poznanie strategii negocjacyjnych oraz właściwego ich doboru w zależności od kontekstu i celu negocjacji
- trening umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w trakcie rozmów

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<ul style="list-style-type: none">- Rozumieją - proces negocjacji- Mają wiedzę potrzebną do właściwego doboru strategii negocjacyjnej w odniesieniu do sytuacji i typów partnerów negocjacyjnych- Posiadają wiedzę i narzędzia niezbędne do efektywnego prowadzenia rozmów negocjacyjnych- Zwiększą świadomość dotyczącą własnego stylu negocjacyjnego	<ul style="list-style-type: none">- Potrafią budować właściwą atmosferę podczas negocjacji, sprzyjającą porozumieniu i satysfakcji obu stron- Potrafią określać cele negocjacyjne i diagnozować rzeczywiste potrzeby stron w negocjacjach	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie o odbyciu szkolenia zawiera opis nabytych kompetencji.

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

Tak, walidacja potwierdza, że została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Zajęcia trwają 12 godzin dydaktycznych i są przeprowadzane w ciągu 2 dni. Godzina dydaktyczna to 45 minut zajęć. Każdego dnia przewidziane jest 6 godzin dydaktycznych, plus 2 przerwy po 15 min., dostosowane do potrzeb uczestników.

Szkolenie ma charakter warsztatowy i jest skoncentrowane na przekazaniu i przeciwiczeniu konkretnych narzędzi wspierających umiejętności dobrej negocjacji. Zawiera mini wykłady, ćwiczenia indywidualne i grupowe, zadania/gry symulacyjne, dyskusje moderowane, studia przypadków, wymianę doświadczeń uczestników. Uczestnicy zdobywają niezbędną wiedzę i umiejętności praktyczne potrzebne do zastosowania w praktyce. W szkoleniu wykorzystujemy doświadczenia i umiejętności Uczestników, związane z ich codzienną pracą.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu	Daniel Kruczkowski	16-12-2024	10:00	11:30	01:30
2 z 6 Negocjacje problemowe	Daniel Kruczkowski	16-12-2024	11:45	13:15	01:30
3 z 6 Przygotowanie do negocjacji	Daniel Kruczkowski	16-12-2024	13:30	15:00	01:30
4 z 6 Zarządzanie sytuacją negocjacyjną	Daniel Kruczkowski	17-12-2024	10:00	11:30	01:30
5 z 6 Jak dostosować techniki negocjacyjne do realnej siły, jaką dysponujemy	Daniel Kruczkowski	17-12-2024	11:45	13:15	01:30
6 z 6 Test końcowy	-	17-12-2024	13:30	15:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	83,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	83,33 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Daniel Kruczkowski

Związany ze sprzedażą , zarządzaniem zespołem i szkoleniami.

Certyfikowany Facylitator

Certyfikowany Coach (ICF)

Certyfikowany Trener Sprzedaży

Certyfikowany Negocjator

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zapewnia organizator kursu.

Adres

ul. św. Katarzyny 4

87-100 Toruń

woj. kujawsko-pomorskie

Akademia Nauki.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Zalewska

E-mail ewelina@torunakn.pl

Telefon (+48) 726 775 767