



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria



Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2025/01/02/8282/2482315

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 23.06.2025 do 24.06.2025

1 709,70 PLN brutto

1 390,00 PLN netto

142,48 PLN brutto/h

115,83 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Sposób dofinansowania

wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników

Grupa docelowa usługi

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji międzynarodowych oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

Grupa docelowa:

- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;
- negocjatorzy międzynarodowi;
- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;
- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;
- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

22-06-2025

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

Cel

Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie międzynarodowych negocjacji w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Kompetencje społeczne: - 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 zakończoną 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

Grupa docelowa

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji międzynarodowych oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

Grupa docelowa:

- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;
- negocjatorzy międzynarodowi;
- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;
- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;
- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.

Program szkolenia

[Program szkolenia jest własnością intelektualną SEMPER i przetwarzanie go dla celów komercyjnych bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.]

Pierwszy dzień szkolenia

Wstęp

Powitanie, przedstawienie, umowa z Uczestnikami, cele, zagadnienia, struktura szkolenia,

Ćwiczenie negocjacyjne otwierające i pytania otwierające

I. Istota i rola negocjacji w biznesie międzynarodowym

1. Wpływ komunikacji międzykulturowej werbalnej i niewerbalnej na zainicjowanie i przebieg negocjacji z partnerem międzynarodowym (Europa i Afryka),
2. Komunikacja wysoko i nisko kontekstowa
3. Styl formalny i nieformalny prowadzenia rozmów
4. Etapy negocjacji, style, techniki i strategię działania z partnerami pochodzącymi z wybranych kultur,
5. Instrumenty komunikacyjne – pytania, słuchanie, interpretacja słów i zachowań partnera negocjacyjnego,
6. Radzenie sobie z impasem w rokowaniach
7. Obserwacja i interpretacja własnych zachowań, wpływ własnego zachowania i sposobu prowadzenia rozmów na partnera zagranicznego,
8. Przygotowanie do negocjacji międzynarodowych, arkusz negocjacyjny,
9. BATNA – tworzenie alternatyw i atutów w negocjacjach międzynarodowych,

II. Cechy charakterystyczne poszczególnych kultur

1. Nastawienie pro partnerskie i pro transakcyjne
2. Ceremonialność i nieceremonialność – rytuały i stosunek do hierarchii
3. Powściągliwość i ekspresyjność – charakterystyczne zachowania w kulturach różnych krajów i narodów
4. Monochroniczność i polichroniczność – stosunek do czasu w kulturach różnych krajów
5. Indywidualizm i zbiorowość – stosunek do pobratymców,
6. Stosunek do religii: wpływ lub brak wpływu na prowadzenie negocjacji
7. Zachowania biznesowe w poszczególnych kulturach krajów Europy, i Afryki;

III. Etykieta, zwyczaje i obyczaje negocjacyjne w wybranych krajach

1. Negocjacyjny i kulturowy savoir vivre w różnych kulturach (Europa, Azja, Ameryka Północna i Południowa, Afryka) – ubiór, sposób komunikacji werbalnej i niewerbalnej, mowa ciała, zachowanie, postawa, prezenty, powitania, przedstawiania,
2. Nieetykieta czyli popełniane gafy i błędy w negocjacjach międzynarodowych,
3. Dobre obyczaje w rokowaniach,
4. Pozyskiwanie sympatii i zaufania u partnerów zagranicznych,
5. Powitania, wizytówki, przedstawianie się,
6. Różnice międzykulturowe w zasadach etykiety
7. Silne strony polskich negocjatorów – źródła siły i jej wykorzystanie w rokowaniach,
8. Stereotypy kulturowe – jak postrzegamy innych i jak oni nas postrzegają,
9. Wpływ stereotypów i mentalności na skuteczność prowadzenia negocjacji

Drugi dzień szkolenia

Trening negocjacji prowadzonych w grupach i parami z partnerami negocjacyjnymi z wybranych obszarów kulturowych i krajów

1. Charakterystyka negocjatorów z wybranych krajów – ich stylu, postawie, ceremonialności, komunikacji, sposobom prowadzenia

negocjacji – ćwiczenie grupowe,

2. Przyporządkowanie stylów komunikowania negocjatorom z wybranych krajów i kultur – ćwiczenie w zespołach, dyskusja, wnioski,

3. Najczęściej popełniane błędy w negocjacjach międzynarodowych przez polskich negocjatorów – ich wpływ na wynik negocjacji, charakterystyka, przeciwdziałanie – ćwiczenie w zespołach, dyskusja wnioski,

4. Przygotowanie do negocjacji – sporządzenie arkusza negocjacyjnych określenie celu/celów, kwestii negocjacyjnych, bilans sił na wejściu, ustalenie kryteriów obiektywnych, zdefiniowanie problemów i stanowiska negocjacyjnego, przyjęcie strategii negocjacyjnej, alternatywny scenariusz, ustępstwa, przyjęcie stylu negocjacyjnego –pokazanie systemu przygotowania się do negocjacji, uwzględniającego cele własne i przewidywane cele drugiej strony, ścieżki dojścia do realizacji wyznaczonego celu, wyznaczenia sobie różnych strategii i taktyk, które uwzględniają różnice międzykulturowe – praca w zespołach

5. Analiza przypadków – wybrane przez Uczestników charakterystyczne sytuacje negocjacyjne (orientalne kultury) z ich praktyki rokowań w różnych krajach – opisy, dyskusje, wnioski,

6. Symulacje negocjacji w wybranych krajach Europy i Afryki prowadzone przez Uczestników szkolenia – informacje zwrotne, dyskusja, opinie, wnioski,

7. Mistrz negocjacji międzynarodowych – stworzenie profilu „idealnego” negocjatora rynków międzynarodowych (cechy, zachowania, osobowość, kompetencje, przygotowanie, odporność i reakcje na różne sytuacje negocjacyjne – ćwiczenie w małych grupach – rysunki, opisy, charakterystyka – ćwiczenie w zespołach, omówienie, wnioski,

8. Polski model kultury, a kultura innych krajów – stereotypy i uprzedzenia: „Jak postrzegamy inne nacje, narody i kultury?” – ćwiczenie grupowe,

9. Test dla Uczestników – „Jakim jestem negocjatorem”

10. Test dla Uczestników – reakcja na konflikt negocjacyjny

11. Gra negocjacyjna: „Problem z Hrabią Drakulą”

Zakończenie szkolenia – podsumowanie, odpowiedzi na pytania, konsultacje z Trenerem.

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych.	Trener SEMPER	23-06-2025	09:00	15:00	06:00
2 z 2 Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych.	Trener SEMPER	24-06-2025	09:00	15:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	115,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener SEMPER

Trener Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Informacje dodatkowe

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060