



Negocjacje Mistrzów - Jak osiągnąć Win-Win w każdej rozmowie?

Numer usługi 2025/01/14/122428/2501340

1 476,00 PLN brutto
1 200,00 PLN netto
105,43 PLN brutto/h
85,71 PLN netto/h

EUROPEAN
TRAINING &
CONSULTING
CENTER SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Zakopane / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 01.04.2025 do 02.04.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży (negocjacje cenowe, negocjacje warunków współpracy), do właścicieli przedsiębiorstw oraz osób decyzyjnych w tychże przedsiębiorstwach (negocjacje warunków umowy). W szkoleniu mogą wziąć udział zarówno osoby bez doświadczenia w negocjacjach jak i osoby, chcące podnieść swój dotychczasowy poziom w negocjacjach.</p> <p>W szkoleniu mogą wziąć udział osoby wykorzystujące bony szkoleniowe, osoby biorące udział w projektach Akademia Menedżera czy System Wczesnego Ostrzegania (SWO).</p> <p>Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”</p>
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	28-03-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik zostanie przygotowany do stosowania technik negocjacyjnych i stylów negocjowania, do kontrolowania swoich emocji podczas negocjacji, do odpowiedniego przygotowania się przed rozpoczęciem negocjacji oraz do wywierania wpływu na partnera negocjacji w sposób dostosowany do wymogów sytuacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie Mechanizmów Negocjacyjnych	Uczestnicy potrafią wyjaśnić kluczowe etapy procesu negocjacyjnego, potrafią identyfikować czynniki wpływające na pozycję negocjacyjną, są w stanie opisywać strategie stosowane w negocjacjach.	Test teoretyczny
Poznanie technik Wzmacniania Wpływu	Uczestnicy demonstrują umiejętność stosowania różnorodnych technik negocjacyjnych w symulowanych negocjacjach, potrafią wskazać, które techniki są najbardziej skuteczne w określonych sytuacjach negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Opanowanie Sztuki Perswazji	Uczestnicy są w stanie przedstawiać argumenty perswazyjne zgodnie z podstawowymi zasadami retoryki, potrafią dostosować swoje argumenty do różnych odbiorców i sytuacji negocjacyjnych. Osoby zaangażowane w negocjacje potwierdzają, że argumenty uczestników są przekonujące.	Test teoretyczny
Nabycie Elastyczności i Adaptacyjności	Uczestnicy potrafią dostosować swoje strategie negocjacyjne w zależności od zmieniających się warunków, są w stanie szybko reagować na nowe informacje i zmiany w trakcie negocjacji. Inni uczestnicy szkolenia lub obserwatorzy zauważają zdolność uczestników do elastycznego podejścia do negocjacji.	Test teoretyczny
Zwiększenie Pewności Siebie	Uczestnicy wykazują się pewnością siebie podczas udziału w symulowanych negocjacjach, potwierdzają, że czują się bardziej kompetentni i pewni swoich umiejętności negocjacyjnych, wzrost pewności siebie jest obserwowany przez trenerów oraz innych uczestników szkolenia na podstawie zachowań i wypowiedzi.	Test teoretyczny

Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia "Negocjacje Mistrzów – Jak osiągnąć Win-Win w każdej rozmowie?". Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych" jest poprawa skuteczności negocjacyjnej pracowników w sytuacjach, gdzie są w pozycji wyjściowej słabszej. Poprzez rozwinięcie tych umiejętności organizacja dąży do zwiększenia zysków, budowania silniejszych relacji biznesowych oraz poprawy konkurencyjności na rynku.

Efekt usługi

Efektom usługi szkoleniowej "Negocjacje Mistrzów – Jak osiągnąć Win-Win w każdej rozmowie?" jest poprawa umiejętności negocjacyjnych uczestników, szczególnie w sytuacjach, gdzie znajdują się w pozycji wyjściowej słabszej niż ich partnerzy. Osiągnięcie tego efektu oznacza, że uczestnicy szkolenia są lepiej wyposażeni w umiejętności takie jak identyfikowanie interesów, budowanie relacji, stosowanie technik perswazyjnych i negocjacyjnych, co pozwala im skuteczniej reprezentować swoje interesy i osiągać korzystne rezultaty w negocjacjach. Poprzez monitorowanie ich działania i efektywności w prawdziwych sytuacjach biznesowych, będzie można potwierdzić osiągnięcie zamierzonych celów szkoleniowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu skuteczności szkolenia będzie umiejętnością praktycznego zastosowania technik w symulowanych negocjacjach. Dodatkowo, trener będzie stosować metody oceny oparte na obserwacji, gdzie oceni zachowania i podejścia uczestników podczas symulacji negocjacji. Na koniec szkolenia prowadzący sporządzi protokół.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się, który precyzyjnie określa zakres i poziom osiągniętych umiejętności oraz wiedzy w danej dziedzinie.

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

Dokument uwzględnia proces walidacji, który obejmuje ocenę osiągniętych kompetencji w stosunku do określonych kryteriów.

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

Dokument potwierdza, że procesy kształcenia i szkolenia były prowadzone niezależnie od procesów walidacji, co zapewnia obiektywność i wiarygodność oceny uzyskanych kompetencji.

Program

1. Wstęp, integracja, prezentacja trenera i uczestników oraz zebranie ich oczekiwań od szkolenia

2. Etapy negocjacji

- Przygotowanie do negocjacji
- Określenie celu głównego i celów pośrednich

- Określanie granic – kryteriów brzegowych
- Przewidywanie możliwych wariantów końcowych

3. Przebieg negocjacji

- Obszar negocjacji
- Osiągnięcie skuteczności w negocjacjach
- Style negocjacji
- Dobór negocjatorów ze względu na cechy lub style negocjacji
- Role w zespole negocjacyjnym
- Wywieranie wpływu
- Manipulacja i chwytły negocjacyjne

4. Negocjacje stanowiskowe

- Wysokość oferty początkowej
- Rodzaje skutecznych ustępstw wobec kupców
- Znaczenie nastawienia psychicznego

5. Negocjacje rzeczowe (wokół interesów)

- Umiejętności komunikowania się
- Zachowanie równowagi pomiędzy mówieniem i słuchaniem
- Podtrzymywanie pozytywnej atmosfery rozmów
- Odczytywanie sygnałów werbalnych i niewerbalnych

6. Techniki, taktyki i triki negocjacyjne

- Jak stosować taktyki a unikać błędów w ich stosowaniu
- Jak się bronić przed nieuczciwymi taktykami

7. Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osoby

8. Zadawanie pytań i parafraza jako elementy kontrolujące przebieg negocjacji

9. Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych

- Sposoby kontroli emocji i zachowań drugiej strony
- Techniki wpływania na ludzi
- Jak radzić sobie w sytuacjach patowych
- "Brudne chwytły" – kłamstwa i manipulacje podczas negocjacji i sposoby radzenia sobie z nimi

10. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenie trwa 14 godzin dydaktycznych.

Szkolenia prowadzone są w grupach do 20 osób. Ponadto podczas szkolenia uczestnicy dzieleni są na mniejsze podgrupy (pary, grupy 3-4 osobowe) i wykonują w nich zadane przez trenera ćwiczenia.

Sala szkoleniowa wyposażona jest w stanowiska dla uczestników (stoliki i krzesła ustawione w kształt litery U). Dodatkowo sala wyposażona jest w stanowisko dla trenera, rzutnik, flipchart. Dla każdego uczestnika przygotowany jest również notatnik i długopis.

Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności, aktywny udział w szkoleniu oraz chęć współpracy.

Brak wymagań odnośnie warunków niezbędnych do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	10:00	10:30	00:30
2 z 14 Etapy negocjacji	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	11:30	11:40	00:10
4 z 14 Przebieg negocjacji	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	11:40	13:00	01:20
5 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 14 Negocjacje stanowiskowe	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	13:30	15:00	01:30
7 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	15:00	15:10	00:10
8 z 14 Negocjacje rzeczowe (wokół interesów)	Maciej Grzeszyk	01-04-2025	15:10	16:00	00:50
9 z 14 Techniki, taktyki i triki negocjacyjne	Maciej Grzeszyk	02-04-2025	09:00	10:30	01:30
10 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	02-04-2025	10:30	10:40	00:10
11 z 14 Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osoby	Maciej Grzeszyk	02-04-2025	10:40	12:30	01:50
12 z 14 przerwa	Maciej Grzeszyk	02-04-2025	12:40	13:20	00:40
13 z 14 Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych	Maciej Grzeszyk	02-04-2025	13:20	14:15	00:55

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 14 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Grzeszyk	02-04-2025	14:15	14:35	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	105,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,71 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Grzeszyk

Doradca i trener praktyk z 25 letnim doświadczeniem. Swoje kompetencje zawodowe ukształtował rozpoczynając pracę w firmie Door Training Poland a później w The Training Comapany Limes Poland, gdzie od 1996 roku był dyrektorem ds. sprzedaży i rozwoju oraz trenerem. Był organizatorem i twórcą programowym ponad 300 seminariów i konferencji dotyczących rozwoju polskiej kadry menedżerskiej. Największym sukcesem była organizacja seminarium „Menedżer XXI wieku” w sali kongresowej w Warszawie, gdzie uczestniczyło ponad 2000 osób. Był głównym organizatorem i pomysłodawcą największych w Polsce targów firm szkoleniowych i doradczych na początku XXI wieku pod nazwą „Expo Training & Consulting” oraz „Quality Expo”.

Od ponad 20 lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń oraz indywidualnym doradztwem w zakresie sprzedaży i zarządzania, w tym optymalizacji procesów biznesowych. Jest ekspertem w zarządzaniu projektami oraz procesami. Inżynier budownictwa lądowego (Politechnika Warszawska) a jednocześnie absolwent studiów SWPS (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej) Negocjacje i Mediacje. Główny pomysłodawca stworzenia Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Podczas prowadzonych szkoleń duży nacisk kładzie na praktyczne wykorzystanie prezentowanych narzędzi. Jest również mediatorem rozwiązując konflikty w zespołach pracowniczych oraz między właścicielami czy członkami zarządu. Jest doradcą dla zarządów firm, w aspektach strategii sprzedaży, zarządzania i kierowania, w tym podejmowania trudnych decyzji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia uczestnicy pracują na materiałach przygotowanych przez trenera. Są to ćwiczenia, testy, które uczestnicy wykonują samodzielnie lub w grupach.

Materiały uzupełniające w formie prezentacji lub dokumentów tekstowych, e-podręczników, skryptów, konspektów zostaną przesłane bezpośrednio do uczestnika po szkoleniu drogą elektroniczną.

Informacje dodatkowe

Szkolenia prowadzone są w grupach do 20 osób. Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności oraz aktywny udział w szkoleniu.

Każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat/zaświadczenie ukończenia szkolenia. Certyfikat wysyłany mailem na podany przez uczestnika adres. Na życzenie klienta certyfikat może zostać wysłany pocztą tradycyjną.

Korzystanie z usługi w cenie netto możliwe jest po przedłożeniu stosownego oświadczenia umożliwiającego wystawienie faktury ze stawką "zw".

Możemy zorganizować również szkolenie zamknięte dla Państwa firmy, w jej siedzibie lub poza nią. Zapraszamy do kontaktu.

Adres

ul. Kościeliska 40a
34-500 Zakopane
woj. małopolskie

Kontakt



Katarzyna Nowak

E-mail k.nowak@training.com.pl

Telefon (+48) 608 658 066