



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



10 ZAAWANSOWANYCH TECHNIK NEGOCJACYJNYCH – POLIGON TWARDYCH NEGOCJACJI Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

Numer usługi 2024/04/25/7829/2135630

📍 Szczyrk / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 28.11.2024 do 29.11.2024

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

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla: • członków zarządów, właścicieli firm • szefów działów handlowych i zakupowych • sprzedawców i kupców, którzy chcą poznać warsztat negocjacyjny strony przeciwnej • negocjatorów umów, kontraktów • wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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	- planuje strategię negocjacji według metody Rogera Dawsona - stosuje techniki wpływu - dopasowuje styl negocjacyjnego do kontekstu - stosowanie taktyk negocjacyjnych - rozpoznawać manipulacje drugiej strony i skutecznie sobie z nimi radzi - czyta mowę ciała i mikroekspresje - stosuje 5 zaawansowanych taktyk przełamывania impasu - stosuje kontrolowany blef w negocjacjach - używa technik perswazji	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 strategię negocjacyjną w zależności od celu i informacji jakie posiadamy?

Budowanie 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 osiąganiu 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, kilkietapowa 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** – przrzucenie 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, kilkietapowa 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 mające 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 – wypowiadanie 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	28-11-2024	09:15	10:45	01:30
2 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – przerwa	trener Effect	28-11-2024	10:45	11:00	00:15
3 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – część II	trener Effect	28-11-2024	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	28-11-2024	12:30	12:45	00:15
5 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – część III	trener Effect	28-11-2024	12:45	14:00	01:15
6 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – przerwa	trener Effect	28-11-2024	14:00	14:45	00:45
7 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – część IV	trener Effect	28-11-2024	14:45	16:15	01:30
8 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – część I	trener Effect	29-11-2024	09:00	10:30	01:30
9 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – przerwa	trener Effect	29-11-2024	10:30	10:45	00:15
10 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – część I	trener Effect	29-11-2024	10:45	12:45	02:00
11 z 11 10 ZAAWANSOWAN YCH TECHNIK NEGOCJACYJNY CH – WALIDACJA	-	29-11-2024	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 najsukuteczniejszych 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, Hornbach, 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 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 zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych, dwa lunche, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

Adres

ul. Słoneczna 8
43-370 Szczyrk
woj. śląskie

Hotel Elbrus***Wellness&Spa to jeden z najbardziej komfortowych hoteli w Szczyrku, położony w samym centrum uzdrowiska. Do dyspozycji Gości Centrum Wellness (basen, jacuzzi, bicz szkockie, sauna fińska, sauna z olejkami zapachowymi, sauna zimna).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689