



Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera



KURS AKADEMIA NEGOCJATORA

Numer usługi 2024/06/21/10976/2192948

📍 Itawa / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 57 h
📅 04.07.2024 do 25.09.2024

5 300,00 PLN brutto
5 300,00 PLN netto
92,98 PLN brutto/h
92,98 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	osoby indywidualne, przedsiębiorcy, pracownicy firm, każdy kto potrzebuje nauczyć się jak dobrze i skutecznie negocjować
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	03-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	57
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa KURS AKADEMIA NEGOCJATORA przygotowuje uczestników do przygotowania i prowadzenia negocjacji

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą negocjacji	formułuje zasady oraz techniki negocjacji zgodne z Modelem Harvardzkim.	Test teoretyczny
	analizuje i formułuje warunki kontraktów, aby uzyskać jak najlepsze warunki dla siebie lub swojej firmy.	Test teoretyczny
	rozpoznaje techniki manipulacyjne i wie jak skutecznie bronić się przed próbami manipulacji w trakcie negocjacji	Test teoretyczny
	formułuje skutecznie argumenty i przekonuje drugą stronę do swoich racji, wykorzystując techniki perswazyjne	Test teoretyczny
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi negocjacji	buduje relację z klientem oraz skutecznie przekonuje go do swoich celów, uwzględniając jego potrzeby i oczekiwania.	Test teoretyczny
	aktywnie i skutecznie prowadzi rozmowy negocjacyjne w sposób efektywny, aby realizować swoje cele i osiągać zamierzone rezultaty	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat zawiera opis efektów uczenia się

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

KURS AKADEMIA NEGOCJATORA

będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach, scenki

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach dydaktycznych

przerwy nie wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

1.Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim
2. Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?
3. Sztuka argumentacji w negocjacjach
4. Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?
5. Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?
6. Skuteczna obrona przed manipulacją
7. Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy
8. Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?
9. Walidacja usługi

Warunki organizacyjne:

Szkolenie jest skierowane do klientów indywidualnych i do firm

Do uczestnictwa w usłudze **KURS AKADEMIA NEGOCJATORA** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 57

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 57 przerwa	Joseph Wera	04-07-2024	09:30	10:05	00:35
3 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	10:05	11:35	01:30
4 z 57 przerwa	Joseph Wera	04-07-2024	11:35	12:10	00:35
5 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	12:10	13:40	01:30
6 z 57 przerwa	Joseph Wera	04-07-2024	13:40	14:15	00:35
7 z 57 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-07-2024	14:15	15:00	00:45
8 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	08:00	09:30	01:30
9 z 57 przerwa	Joseph Wera	05-07-2024	09:30	10:05	00:35
10 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	10:05	11:35	01:30
11 z 57 przerwa	Joseph Wera	05-07-2024	11:35	12:10	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	12:10	13:40	01:30
13 z 57 przerwa	Joseph Wera	05-07-2024	13:40	14:15	00:35
14 z 57 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?	Joseph Wera	05-07-2024	14:15	15:00	00:45
15 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	08:00	09:30	01:30
16 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-07-2024	09:30	10:05	00:35
17 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	10:05	11:35	01:30
18 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-07-2024	11:35	12:10	00:35
19 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	12:10	13:40	01:30
20 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-07-2024	13:40	14:15	00:35
21 z 57 Sztuka argumentacji w negocjacjach	Joseph Wera	25-07-2024	14:15	15:00	00:45
22 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	08:00	09:30	01:30
23 z 57 przerwa	Joseph Wera	26-07-2024	09:30	10:05	00:35
24 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	10:05	11:35	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 57 przerwa	Joseph Wera	26-07-2024	11:35	12:10	00:35
26 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	12:10	13:40	01:30
27 z 57 przerwa	Joseph Wera	26-07-2024	13:40	14:15	00:35
28 z 57 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?	Joseph Wera	26-07-2024	14:15	15:00	00:45
29 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	08:00	09:30	01:30
30 z 57 przerwa	Joseph Wera	27-08-2024	09:30	10:05	00:35
31 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	10:05	11:35	01:30
32 z 57 przerwa	Joseph Wera	27-08-2024	11:35	12:10	00:35
33 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	12:10	13:40	01:30
34 z 57 przerwa	Joseph Wera	27-08-2024	13:40	14:15	00:35
35 z 57 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy	Joseph Wera	27-08-2024	14:15	15:00	00:45
36 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	08:00	09:30	01:30
37 z 57 przerwa	Joseph Wera	28-08-2024	09:30	10:05	00:35

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	10:05	11:35	01:30
39 z 57 przerwa	Joseph Wera	28-08-2024	11:35	12:10	00:35
40 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	12:10	13:40	01:30
41 z 57 przerwa	Joseph Wera	28-08-2024	13:40	14:15	00:35
42 z 57 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?	Joseph Wera	28-08-2024	14:15	15:00	00:45
43 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	08:00	09:30	01:30
44 z 57 przerwa	Joseph Wera	24-09-2024	09:30	10:05	00:35
45 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	10:05	11:35	01:30
46 z 57 przerwa	Joseph Wera	24-09-2024	11:35	12:10	00:35
47 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	12:10	13:40	01:30
48 z 57 przerwa	Joseph Wera	24-09-2024	13:40	14:15	00:35
49 z 57 Skuteczna obrona przed manipulacją	Joseph Wera	24-09-2024	14:15	15:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
50 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	08:00	09:30	01:30
51 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-09-2024	09:30	10:05	00:35
52 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	10:05	11:35	01:30
53 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-09-2024	11:35	12:10	00:35
54 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	12:10	13:40	01:30
55 z 57 przerwa	Joseph Wera	25-09-2024	13:40	14:15	00:35
56 z 57 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt?	Joseph Wera	25-09-2024	14:15	15:00	00:45
57 z 57 Walidacja	-	25-09-2024	15:00	15:45	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	92,98 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joseph Wera

Trener trenerów, certyfikowany trener ACL, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, trener Lean, wykładowca MBA, osoba przeprowadzająca walidacje. Specjalizuje się w szkoleniach i doradztwie z zakresu sprzedaży, negocjacji i zarządzania przedsiębiorstwem, w szczególności usprawniania procesów: produkcyjnych (m.in. metodologia szczipłego zarządzania Gemba Kaizen). Praktyk negocjacji, sprzedaży, zarządzania produkcją i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie.

Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów).

Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®.

Jako konsultant i trener biznesowy posiada doświadczenie w postaci przeprowadzenia ponad 200 godzin szkoleń o podobnej tematyce dla MŚP i dużych przedsiębiorstw w ostatnich 5 latach od dnia rozpoczęcia wskazanej usług

j.wera@gaum.pl

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały, notatnik i długopis

W trakcie szkolenia będą wręczane materiały typu ćwiczenia, case study.

Warunki uczestnictwa

Wymagany poziom obecności na szkoleniu wynosi 100%.

Informacje dodatkowe

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują certyfikat potwierdzający wzięcie udziału w usłudze szkoleniowej.

Adres

ul. Stalowa 9

14-200 Iława

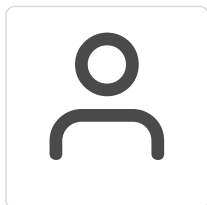
woj. warmińsko-mazurskie

sala szkoleniowa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch

E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281