



NT Group Systemy
Informatyczne Sp. z
o.o.



Szkolenie: Techniki negocjacyjne

Numer usługi 2024/06/24/5395/2195243

📍 Łódź / stacjonarna
🏢 Usługa szkoleniowa
🕒 14 h
📅 29.08.2024 do 30.08.2024

980,00 PLN brutto
980,00 PLN netto
70,00 PLN brutto/h
70,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: - Osób, które chcą podnieść swoje wyniki w sprzedaży. - Osób, które chcą lepiej i skuteczniej zarządzać relacjami z Klientami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	23-08-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do procesu negocjacji oraz do rozpoznawania taktyk negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efektywne przygotowanie i planowanie negocjacji. Rozpoznawanie manipulacji drugiej strony.	Znajomość taktyk, technik i trików negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Udoskonalone zdolności perswazyjne.	Wzmacniania swojej pozycji negocjacyjnej poprzez sygnały niewerbalne.	Test teoretyczny
Rozwój umiejętności komunikacyjnych niezbędnych w negocjacje.	Wykorzystywanie w praktyce swoich kompetencji negocjacyjnych.	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, dokument 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?

Walidacja w oparciu o test teoretyczny, który będzie zawierał kryteria weryfikacji zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Dokument zawiera informacje o walidacji w formie testu oraz obserwacji przez prowadzącego.

Program

Każdy uczestnik pracuje indywidualnie na udostępnionych zadaniach przez trenera. Po ukończeniu szkolenia ma możliwość utrwalenia zadań oraz kontaktu z trenerem, co pozwoli na lepsze przyswojenie programu szkolenia.

Szkolenie zawiera 14 godzin zegarowych.

Negocjacje – konflikt interesów:

- Efektywne zarządzanie konfliktem.
- Twój profil radzenia sobie z konfliktem (kwestionariusz).
- Style zarządzania konfliktem w organizacji – kiedy korzystać z jakiego stylu?

Dynamika negocjacji:

- Proces, architektura, fazy.

- BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) - Twoja alternatywa w negocjacjach.
- WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement).
- ZOPA (Zone of Possible Agreement) - Strefa możliwego porozumienia w negocjacjach.
- Narzędzia do planowania i przygotowania negocjacji – praca z praktycznymi narzędziami do wykorzystania w procesie .przygotowań do negocjacji.

Przygotowanie i planowanie w negocjacjach:

- Przygotowanie do negocjacji.
- Praktyczne narzędzia do planowania negocjacji.

Komunikacja w negocjacjach:

- Ćwiczenia mających na celu podniesienie zdolności komunikacyjnych w negocjacjach.
- Argumentacja i perswazja w negocjacjach.
- Emocje w negocjacjach.
- Kłamstwo w negocjacjach.

Strategie negocjacji a relacje z partnerem:

- Rola siły w negocjacjach.
- Strategie integratywne.
- Strategie dystrybtywne.

Wybrane taktyki i strategie negocjacyjne

Praktyczne ćwiczenia wdrażania technik negocjacyjnych:

- Dobry-Zły policjant – czyli jak pokazać dwa oblicza podczas negocjacji?
- Krakowski targ – sprawiedliwie znaczy po równo?
- Pusty portfel – zbijanie ceny.
- Nagroda w raj – czy obietnica przyszłych interesów jest wystarczająco atrakcyjna?
- Imadło – technika rosnących oczekiwań.
- Manipulowanie czasem.
- Jak się przed strategiami bronić?
- Jak je stosować?
- Impas w negocjacjach.

Tricki w negocjacjach:

- Poznaj tricki stosowane przez negocjatorów.
- Poznaj praktyczne porady dotyczące prowadzenia negocjacji.

Zmiana perspektywy i kreatywność w negocjacjach:

- Zmiana perspektywy i jej znaczenie w negocjacjach.
- Poszukiwanie alternatywnych rozwiązań problemu w negocjacjach.
- Rola kreatywności w negocjacjach.
- Ćwiczenia rozwijające kreatywność w negocjacjach.

Autodiagnoza

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 1. Negocjacje 2. Dynamika negocjacji 3. Przygotowanie i planowanie w negocjacjach 4. Komunikacja w negocjacjach 5. Strategie negocjacji a relacje z partnerem	Agnieszka Marciniak	29-08-2024	09:00	16:00	07:00
2 z 2 6. Wybrane taktyki i strategii negocjacyjne 7. Tricki w negocjacjach 8. Zmiana perspektywy i kreatywność w negocjacjach 9. Autodiagnoza - Analiza słabych i mocnych strony w negocjacjach	Agnieszka Marciniak	30-08-2024	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	980,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	980,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	70,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	70,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Agnieszka Marciniak

Wieleletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń interpersonalnych. Specjalizuję się w realizacji szkoleń z zakresu umiejętności miękkich i managerskich, w obszarach; obsługa klienta, techniki sprzedaży, prezentacja oferty, negocjacje; komunikacja interpersonalna, asertywność; budowanie zespołu, motywacja, rozwiązywanie konfliktów; zarządzanie czasem; kompetencje menedżera / lidera – poziomy przywództwa. Wykształcenie: wyższe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usług dofinansowanych jest status **MMŚP** (wyjątkiem jest woj. małopolskie, podlaskie, podkarpackie, w których wsparcie mogą uzyskać również osoby indywidualne).

Jak skorzystać z usług dofinansowanych?

Krok 1: Założenie konta indywidualnego i instytucjonalnego w Bazie Usług Rozwojowych.

Krok 2: Złożenie wniosku do Operatora, który rozdziela środki w Twoim województwie.

Krok 3: Uzyskanie dofinansowania.

Krok 4: Zapisanie na szkolenie poprzez platformę BUR.

Lista operatorów: <https://serwis-uslugirozwojowe.parp.gov.pl/dofinansowanie>

Informacje dodatkowe

Podczas szkoleń istnieje możliwość przeprowadzenia kontroli/audytu usługi przez osoby do tego upoważnione przez PARP.

W cenę szkolenia wliczono:

- Certyfikat NTG
- Kontakt z trenerem po szkoleniu
- Gwarancja jakości szkolenia :)

Dlaczego wybrać firmę NT Group Sp. z o.o.?

- Realizujemy szkolenia od 2002 roku.
- Mamy wyspecjalizowaną kadrę szkoleniową.
- Przeprowadzimy Ciebie przez cały proces pozyskania dofinansowania.
- Bezpłatnie pomożemy w uzyskaniu dofinansowania.
- Zaproponujemy szkolenia dopasowane do potrzeb Twojej firmy.
- Dostarczymy dokumentację szkoleniową, niezbędną do rozliczenia.

Adres

ul. Pomorska 65
90-218 Łódź
woj. łódzkie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Monika Wiktorko

E-mail mwiktorko@ntg.pl

Telefon (+48) 505 096 602