



Negocjacje z elementami NLP

Numer usługi 2024/09/03/4954/2291614

880,00 PLN brutto

880,00 PLN netto

110,00 PLN brutto/h

110,00 PLN netto/h

T-Matic Grupa
Computer Plus Sp. z
o. o.



📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 28.01.2025 do 28.01.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">osoby zainteresowane negocjacjamiosoby prowadzące negocjacje z klientamipracownicy działów sprzedaży, obsługi klienta, przedstawicieli handlowych Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE. Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	23-01-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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

Celem szkolenia jest nabycie wiedzy i umiejętności niezbędnych do prowadzenia skutecznych negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zdobędzie wiedzę i umiejętności z zakresu negocjacji	Wie jak budować optymalne rozwiązania, zna zasady zawierania korzystnych porozumień, potrafi dostosować perspektywę negocjacyjną,	Test teoretyczny
	Zna zasady i stosuje skuteczne przekonywanie i perswazję, stosuje formy nacisku negocjacyjnego i techniki negocjacyjne	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

Zakres szkolenia

- Dlaczego kompromis nie jest dobry - jak budować optymalne rozwiązania
- Jak uchronić się przed zawarciem niekorzystnego porozumienia
- Przełamać impas - Zmiana perspektywy negocjacyjnej
- Skuteczne przekonywanie i perswazja:
- pacing i leading - dostrajanie się i prowadzenie
- przeramowanie
- kotwiczenie - uzyskiwanie dostępu do reprezentacji doświadczenia
- język perswazji - ukryte pytania, postulaty konwersacyjne, truizmy, presupozycje
- Formy nacisku negocjacyjnego
- Techniki negocjacyjne - wiedza jest twoją najlepszą obroną

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	880,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	880,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- skrypt szkoleniowy
- notes
- długopis

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zebranie minimalnej 4 osobowej grupy.

W przypadku, gdy liczba osób jest niewystarczająca wyznaczamy nowy termin oraz niezwłocznie informujemy o nim zapisanych uczestników.

Termin rozpoczęcia szkolenia może ulec zmianie. Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt telefoniczny z organizatorem szkolenia.

Informacje dodatkowe

Lekcja trwa 45 minut dydaktycznych, a przerwy są elastyczne dostosowane do uczestników.

Szkolenie kończy się egzaminem wewnętrznym.

Uczestnik po ukończeniu szkolenia otrzyma certyfikat T-Matic.

Termin rozpoczęcia szkolenia może ulec zmianie. Przed zapisaniem się na usługę prosimy o kontakt telefoniczny z organizatorem szkolenia.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE.

Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu Kierunek – Rozwój.

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek-Rozwój.

Zawarto umowę z WUP Kraków w ramach projektu " Małopolski Pociąg do Kariery".

Adres

ul. Malmeda Icchoka 1

15-440 Białystok

woj. podlaskie

Ośrodek Szkoleniowy T-Matic Grupa Computer Plus Sp. z o.o. mieści się przy ulicy Malmeda 1 w ścisłym centrum Białegostoku

z łatwym dostępem z dworca PKS i PKP (w odległości ok. 3km-samochodem/ok. 1,5 km pieszo). Jak również z bliskim dostępem do przystanku komunikacji miejskiej (najbliższy przystanek znajduje się w odległości ok. 1m od budynku).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



Dział Szkoleń

E-mail szkolenia@computerplus.com.pl

Telefon (+48) 730 131 202