



Eveneum Sp. z O.O.  
Sp.K.



## Negocjacje zdalne

Numer usługi 2025/01/30/12412/2532415

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 4 h

📅 28.04.2025 do 28.04.2025

799,50 PLN brutto

650,00 PLN netto

199,88 PLN brutto/h

162,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• kupcy pracujący w CUW - Centrach Usług Wspólnych, SSC - Shared Services Centre, GBS - Global Business Service</li> <li>• pracownicy zdalnej obsługi klienta</li> <li>• każdy, kto chciałby poznać i przetestować (!) najskuteczniejsze techniki stosowane w negocjacjach zdalnych</li> </ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	4
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowuje do:

- Rozumienia wpływu Social Distancing na negocjacje.
- Wykorzystania e-maila, telefonu, wideo konferencji.

- Skutecznego dzielenia się obrazem.
- Budowy autorytetu negocjatora.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się narzędziami, które wspierają negocjatorów, budują ich autorytet i pozycję negocjacyjną.	Ocenia skuteczność używanych narzędzi w osiąganiu założonych celów negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Omawia efektywne techniki oddziaływania poprzez nowoczesne narzędzia komunikacyjne.	Przeprowadza analizę skuteczności omawianych technik w różnych sytuacjach komunikacyjnych.	Test teoretyczny
Opracowuje skuteczną agendę negocjacyjną.	Uwzględnienia możliwe opcje kompromisu oraz plany awaryjne.	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

Program szkolenia obejmuje 4 godziny zegarowe (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane online w grupie do 16 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

Szkolenie podzielono na następujące etapy:

- przygotowanie do negocjacji
- negocjacje e-mailowe
- techniki oddziaływanie poprzez e-mail
- negocjacje telefoniczne i z dzieleniem obrazu

- opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej
- podsumowanie ustaleń i wyników negocjacji
- techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych
- zarządzanie partnerami biznesowymi w negocjacjach
- różnice kulturowe w negocjacjach zdalnych
- negocjacyjne działania wyprzedzające
- budowanie autorytetu negocjatora

#### Grupy docelowa usługi:

- kupcy pracujący w CUW - Centrach Usług Wspólnych, SSC - Shared Services Centre, GBS - Global Business Service
- pracownicy zdalnej obsługi klienta
- każdy, kto chciałby poznać i przetestować (!) najskuteczniejsze techniki stosowane w negocjacjach zdalnych

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 6</b> Przygotowanie do negocjacji / negocjacje e-mailowe / techniki oddziaływanie poprzez e-mail- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	RAFAŁ DADOS	28-04-2025	10:00	11:00	01:00
<b>2 z 6</b> Negocjacje telefoniczne i z dzieleniem obrazu / opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej / podsumowanie ustaleń i wyników negocjacji- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	RAFAŁ DADOS	28-04-2025	11:00	11:45	00:45
<b>3 z 6</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	28-04-2025	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 6</b> Techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych / zarządzanie partnerami biznesowymi w negocjacjach / różnice kulturowe w negocjacjach zdalnych- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat	RAFAŁ DADOS	28-04-2025	12:00	12:30	00:30
<b>5 z 6</b> Negocjacyjne działania wyprzedzające / budowanie autorytetu negocjatora- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	RAFAŁ DADOS	28-04-2025	12:30	13:00	00:30
<b>6 z 6</b> Walidacja-test	-	28-04-2025	13:00	14:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	799,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	199,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	162,50 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

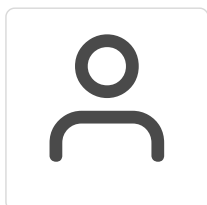
## Warunki techniczne

Każdy uczestnik powinien mieć dostęp do urządzenia do zdalnej komunikacji (komputer/laptop), które umożliwi połączenie z platformą szkoleniową Zoom/Ms Teams oraz możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF.

Wymagana minimalna prędkość Internetu dla danej rozdzielczości w aplikacji Microsoft Teams:

Rozdzielczość	Minimalna prędkość łącza
240p	140 Kb/s
360p	350 Kb/s
540p	850 Kb/s
720p	1,7 Mb/s
1080p	3 Mb/s

## Kontakt



**Szymon Tochowicz**

**E-mail** [szymon.tochowicz@eveneum.com](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393