

NEGOCJACJE W BIZNESIE

» Wprowadzenie

Negocjacje są bardzo częstym zjawiskiem zachodzącym w naszym społeczeństwie. Negocjujemy praktycznie wszędzie: w domu, w pracy, czy też w rozmowie między dziewczyną a chłopakiem. Dodatkowo pozostaje jeszcze cała sfera biznesowa, w której negocjacje odgrywają kluczową rolę.

Umiejętność negocjacji bezpośrednio przekłada się na jakość naszego życia, gdyż zazwyczaj negocjujemy kwestie związane z nami samymi bądź najbliższymi nam osobami. Skuteczne negocjacje pozwolą nam także czerpać większą radość z tego, co nas otacza i osiągać satysfakcję z realizacji zamierzonych celów biznesowych.

» Szkolenie dedykowane dla:

- Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta
- Pracowników działów HR
- Kadry kierowniczej
- Specjalistów biorących udział w negocjacjach
- Wszystkich osób zainteresowanych tematyką negocjacji

» Korzyści i cele szkolenia:

- Określisz czynniki, które mają wpływ na proces negocjacji pomiędzy stronami
- Poznasz narzędzia niezbędne do rozwiązania sytuacji problemowej
- Zapoznasz się ze stylami negocjowania oraz zasadami negocjacji
- Przećwiczysz stosowanie wybranych technik negocjacji
- Dowiesz się jakie są bariery w negocjacjach i jak je przełamywać
- Odkryjesz jakie błędy można popełnić w trakcie przebiegu negocjacji
- Przećwiczysz stosowanie zasad udanych negocjacji
- Poznasz formy nacisku w negocjacjach – tzw. chwyt

» Zagadnienia szkoleniowe

1. Wprowadzenie do negocjacji

- Kiedy dochodzi do negocjacji?
- Co to są negocjacje?

2. Czynniki towarzyszące negocjacjom

- Komunikacja
- Mowa ciała
- Emocje
- Informacja
- Wygląd i ubiór

3. Początek negocjacji

- Sytuacja problemowa
- Ścieżka poszukiwania rozwiązań

4. Jak negocjować?

- Style negocjacji
- Zasady negocjacji

5. Techniki negocjacji

- Wybrane techniki
- BATNA

6. Bariery w negocjacjach i ich przełamywanie

- Idź na galerię
- Przejdź na jej stronę
- Przekształć
- Zbuduj im złoty most
- Stosuj siłę by edukować

7. Koniec negocjacji

- Błędy negocjacyjne
- Negocjacje zakończone sukcesem

8. Formy nacisku negocjacyjnego

- Wybrane chwyt

» Metody i środki szkolenia

- Mini wykład
- Warsztaty
- Ćwiczenia indywidualne
- Ćwiczenia grupowe

» Czas trwania szkolenia

- **Szkolenie grupowe otwarte - 16 godzin** (2 dni)
- Szkolenie grupowe zamknięte - liczba godzin ustalana indywidualnie
- Warsztaty indywidualne - liczba godzin ustalana indywidualnie

» Koszt szkolenia

- **Szkolenie grupowe otwarte - 999 PLN brutto/osoba** (VAT - zwolniony)
- Szkolenie grupowe zamknięte - cena ustalana indywidualnie
- Warsztaty indywidualne - liczba godzin ustalana indywidualnie

» Cena szkolenia obejmuje:

- Obiad
- Przerwy kawowe
- Materiały szkoleniowe
- Certyfikat ukończenia szkolenia
- Pomoc i konsultacje po szkoleniu

INFORMACJE DODATKOWE

1. PROGRAM SZKOLENIA

- Prezentowany program szkolenia stanowi propozycję SUDOSKILLS i jest realizowany podczas szkoleń otwartych. W przypadku szkoleń zamkniętych oraz warsztatów indywidualnych zakres szkolenia jest modyfikowany zgodnie z potrzebami Klienta. Wszelkie prawa zastrzeżone.

2. ZAPISY NA SZKOLENIA

- Zgłoszenia przyjmowane są poprzez wypełnienie formularza szkoleniowego, który należy podpisać a następnie przesłać drogą e-mailową na adres biuro@sudoskills.pl lub pocztą na adres firmy. Formularz można uzyskać kontaktując się z naszym biurem.

3. URZĘDY PRACY

- Wszystkie osoby, które chciałyby skorzystać ze szkolenia finansowanego przez Urząd Pracy muszą posiadać status osoby bezrobotnej. Aby uzyskać więcej szczegółów prosimy o kontakt z naszym biurem.

4. OFERTA

- Powyżej przedstawione informacje mają charakter ogólny i nie stanowią oferty w rozumieniu Kodeksu Cywilnego.

W celu otrzymania szczegółowej oferty merytorycznej wraz z wyceną szkolenia prosimy o kontakt:

- telefoniczny pod numer (+48) 22 774-49-61 lub (+48) 511-348-106
- za pomocą formularza kontaktowego (zakładka KONTAKT)
- na adres e-mailowy biuro@sudoskills.pl