



Harmonogram szkolenia

Efektywne negocjacje – trzydniowe warsztaty z negocjacji

Termin: 22-25 września 2019r. w Kołobrzegu

Lokalizacja: Baltic Plaza mediSPA & FIT**,
ul. Plażowa 1, 78-100 Kołobrzeg**

<https://www.balticplaza.eu>

Zakwaterowanie w apartamentach dwuosobowych 50m² (sypialnia, salon, balkon)

Prowadzący:

Karolina Wittek - konsultant, doradca oraz trener z ponad 20-letnim doświadczeniem w prowadzeniu usług doradczych i szkoleniowych w obszarach sprzedaży i zarządzania zasobami ludzkimi. Autorka publikacji z dziedziny teatru dla życia (terapeutyczne efekty pracy teatralnej z osobami z upośledzeniem umysłowym), a także autorskich programów szkoleniowych (w obszarze sprzedaży i ZZL) oraz biznesowych gier planszowych. W latach 2002-2011 jako dyrektor zarządzający siecią sprzedaży (partner handlowy TPSA) z sukcesem realizowała założone cele biznesowe. Atutem jest 25-letnie doświadczenie trenerskie w obszarze zarządzania i sprzedaży, a także doradcze jako konsultant w obszarach HR i zarządzania organizacją. W tym czasie zrealizowała ponad 5000 godzin szkoleniowych m.in. w obszarze negocjacji, sprzedaży i obsługi klienta (proces negocjacji, techniki sprzedaży, etapy rozmowy handlowej, standardy obsługi klienta, budowanie relacji z klientem, zarządzanie zespołem sprzedaży, konstruowanie oferty, komunikacja, budowanie zespołu).

Zakres tematyczny:

Wprowadzenie w problematykę negocjacji. Strategie negocjacyjne. Etapy procesu negocjacyjnego. Techniki i zachowania negocjacyjne.

Odbiorcy:

Szkolenie skierowane jest do:

przedstawicieli Urzędów Miast i Gmin, w tym Wójtów/Burmistrzów/Prezydentów/Sekretarzy/Skarbników, Prezesów sądów, Dyrektorów sądów i kadry kierowniczej, Dyrektorów Powiatowych Urzędów Pracy, Kierowników OPS oraz innych osób zainteresowanych tematyką kursu i chcących podnieść swoje kwalifikacje w tym zakresie.



Założenia i oczekiwane rezultaty:

Proponowany program warsztatów negocjacji umożliwi uczestnikom praktyczne rozwijanie i doskonalenie umiejętności negocjacyjnych. Poznanie zasad i standardów prowadzenia negocjacji oraz przećwiczenie ich w praktycznej formie pozwoli uczestniczącym zwiększyć własną skuteczność w roli negocjatora budującego długotrwałe relacje biznesowe oparte na współpracy. Uczestnicząc aktywnie w warsztatach: osoba szkolona zdobędzie praktyczną wiedzę i poszerzy zakres umiejętności negocjacyjnych – pozna techniki, metody, strategie i pozostałe aspekty procesu negocjacyjnego.

Proponowane metody pracy podczas warsztatów:

Szkolenie ma formę praktycznego warsztatu. Obejmuje cztery obszary tematyczne – moduły. Metody szkoleniowe stosowane podczas szkoleń:

- mini wykład – będący krótkim wprowadzeniem teoretycznym w daną problematykę, czas trwania: 10-20 minut;
- praktyczne interaktywne ćwiczenia - najczęściej stosowane symulacyjne gry negocjacyjne przygotowane w oparciu o autorskie scenariusze: czas rozegrania: około 45-90 min – w zależności od aktywności i zaangażowania grupy, możliwa praca z kamerą video przy;
- udzielanie informacji zwrotnych uczestnikom, komentarze i analiza zachowań z perspektywy ich skuteczności negocjacyjnej po każdej grze negocjacyjnej z uwzględnieniem zrealizowanych celów scenariusza gry, a także zagadnień z wprowadzającego mini-wykładu, (o ile czas pozwoli korzystanie z nagrania video);
- moderowane dyskusje, praca z wykorzystaniem flipchartu, materiałów szkoleniowych, np. w przygotowaniu do negocjacji, wyznaczeniu celów czy określaniu BATNA;
- test (Thomasa Killmana) diagnozujący indywidualne style negocjacyjne stosowane przez uczestników + analiza i interpretacja wyników badania.



Efektywne negocjacje – trzydniowe warsztaty z negocjacji

22.09.2019 r. (niedziela)
DZIEŃ PIERWSZY

Przyjazd i zakwaterowanie uczestników szkolenia od godz. 15.00
w Hotelu Baltic Plaza mediSPA & FIT****

23.09.2019 r. (poniedziałek)
DZIEŃ DRUGI

07.00-09.00 Śniadanie (13.00-14.00 Obiad)
09.00 Powitanie, rozpoczęcie szkolenia

09.00-15.30 Prowadzenie Karolina Wittek:

I. Wprowadzenie w problematykę negocjacji:

1. Sens negocjacji; czym są negocjacje i czemu służą. Definicje negocjacji. Wprowadzenie.
 - Diagnoza indywidualnych stylów negocjowania (Test Thomasa Killmana)
 - Analiza wyników badania – interpretacja stylów negocjowania.
2. Kompetencje negocjatora - (cechy, umiejętności, postawa).
 - Czy istnieje idealny negocjator? – dyskusja interaktywna. Określenie siły perswazji uczestników dyskusji na podstawie jej przebiegu.
 - Warsztat - gra symulacyjna wprowadzająca (w parach). Analiza i komentarz dotyczący zachowań negocjacyjnych zastosowanych w grze przez uczestników.

II. Strategie negocjacyjne:

1. Podstawowe strategie negocjacyjne (problemowa i pozycyjna).
2. Nastawienie kooperacyjne versus rywalizacyjne. Czy możliwe jest osiągnięcie rezultatu win-win czyli: wygrana-wygrana?
3. Style negocjacyjne: współzawodnictwo, badanie, kompromis, unik, dostosowanie.
4. Dylematy negocjacji - przedmiot, siła i atmosfera.
5. Kiedy należy podejmować negocjacje?
6. BATNA – THE BEST ALTERNATIVE TO NEGOTIATED AGREEMENT, określanie zmiennych negocjacyjnych i konstruowanie własnej BATNA.
7. Rozpoznawanie i stosowanie strategii oraz technik negocjacji zależnie od sytuacji.
 - Warsztat: gra symulacyjna KWESTIA POMARAŃCZY rozwijająca umiejętności badania i eksploracji (w grupach 3-osobowych). Analiza i komentarz zachowań uczestników z punktu widzenia zastosowania elementów stylu eksploracyjnego i technik badania.

Od 15.30 Odpowiedzi na pytania i konsultacje indywidualne

15:30–19:00 Czas wolny.

Od 19:30 Uroczysta kolacja bankietowa, czas przy kolacji umili oprawa muzyczna DJ.



24.09.2019 r. (wtorek)
DZIEŃ TRZECI

7.00-9.00 Śniadanie (13.00-14.00 Obiad)

09.00-15.30 Prowadzenie Karolina Wittek:

Etapy procesu negocjacyjnego:

1. Przygotowanie do negocjacji (na konkretnym wzorze - arkuszu przygotowawczym określanie pozycji wyjściowej, wybór strategii negocjacyjnej, celów I i II-rzędnych, sformułowanie stanowiska, ustępstw i kolejności ich podawania, itp.),
 2. Procedura otwarcia rozmów (cel, korzyść, kontrola),
 3. Prezentacja stanowisk oraz formułowanie rzeczywistych problemów negocjacyjnych,
 4. Identyfikacja potrzeb i odkrywanie motywów drugiej strony - eksploracja – badanie (zasady komunikacji: pytania otwarte, zamknięte, parafraza, testery),
 5. Dyskusja (składanie propozycji: warunek i oferta, wymiana ustępstw),
 6. Transakcja,
 7. Finalizacja - zamknięcie.
- Warsztat: rozbudowana gra symulacyjna (TOTALIZATOR SPORTOWY lub DZIAŁKI BUDOWLANE) z uwzględnieniem przygotowania oraz kolejnych etapów prowadzenia negocjacji. Analiza i komentarz zachowań uczestników i przebiegu negocjacji pod kątem przygotowania do rozmów i poszczególnych etapów.

Od 15.30 Odpowiedzi na pytania i konsultacje indywidualne

15:30–19:00 Czas wolny. Dla zainteresowanych wycieczka z przewodnikiem po Kołobrzegu.

Od 19:30 Kolacja zwykła



25.09.2019 r. (środa)
DZIEŃ CZWARTY

07.00-09.00 Śniadanie (Wykwaterowanie z pokoi do godziny 11.00)

09.00-15.30 Prowadzenie Karolina Wittek:

Techniki i zachowania negocjacyjne:

1. Techniki presji psychologicznej (nieprzekraczalne terminy, atak frontalny, dobry/zły policjant, tworzenie sytuacji stresującej, stosowanie groźby).
2. Techniki ustępstw (zasady stosowania ustępstw, technika porucznika Colombo, technika pustego portfela).
3. Techniki oporu.
4. Zachowanie w sytuacjach nietypowych podczas negocjacji.
5. Role w zespole negocjacyjnym (lider, protokolant, słuchacz, krytyk, kontroler).
 - Warsztat: rozbudowana gra symulacyjna prowadzona między dwoma zespołami negocjacyjnymi. Analiza i komentarz z perspektywy zastosowanych technik oraz pełnionych ról w zespole negocjacyjnym.

13.30 Podsumowanie szkolenia, wręczenie certyfikatów, zakończenie szkolenia

od 13.30 Obiad

CAŁKOWITY KOSZT SZKOLENIA WYNOŚI: 1290 zł od 1 osoby. CENA OBEJMUJE:

- uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia szkolenia sygnowany przez Wykładowców, opieka logistyczna organizatora na miejscu
- zakwaterowanie wraz z wyżywieniem – 3 noclegi ze śniadaniem, (pokoje 2 osobowe). Pokoje 1 i 3 osobowe- dodatkowo płatne. 3 obiady, 2 kolacje – w tym jedna uroczysta, serwis kawowy. Dojazd we własnym zakresie. Parking bezpłatny



.....dnia

KARTA ZGŁOSZENIA UCZESTNICTWA W SZKOLENIU

NAZWA FORMY DOSKONALENIA: „Efektywne negocjacje – trzydniowe warsztaty z negocjacji.”

TERMIN I MIEJSCE: 22-25.09.2019 r., Baltic Plaza mediSPA & FIT****, ul. Plażowa 1, 78-100 Kołobrzeg

<https://www.balticplaza.eu>

L.p.	Imię i nazwisko (dane prosimy wpisywać drukowanymi literami)	Funkcja

Wycieczka z przewodnikiem po Kołobrzegu TAK/ NIE* - * niewłaściwe skreślić

ADRES E-MAIL: _____ TELEFON KONTAKTOWY _____

FAKTURĘ VAT PROSZĘ WYSTAWIĆ:

NABYWCA: _____ ADRES: _____ NIP: _____

ODBIORCA: _____ ADRES: _____ NIP: _____

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych przez Suprema Lex CSKIS oraz Studio Profilaktyki Społecznej z siedzibą: Aleja 29 Listopada 39A, 31-425 Kraków, w celu przesyłania treści marketingowych na adres e-mail podany powyżej w formularzu kontaktowym. Informujemy, że Państwa zgoda może zostać cofnięta w dowolnym momencie przez wysłanie wiadomości e-mail na adres e-mail: kierownik@supremalex.pl spod adresu, którego zgoda dotyczy. Informujemy, że nie jesteście Państwo profilowani. Państwa dane nie będą przekazywane poza EOG ani udostępniane organizacjom międzynarodowym.

Pieczęć i Podpis Zgłaszającego oraz Instytucji zgłaszającej

Oświadczam, iż środki wydatkowane na w/w szkolenie pochodzą w co najmniej 70% ze środków publicznych w rozumieniu ustawy o finansach publicznych.

Pieczęć i podpis Zgłaszającego oraz Instytucji zgłaszającej

CAŁKOWITY KOSZT SZKOLENIA WYNOŚI: 1290 zł od 1 osoby. CENA OBEJMUJE:

- uczestnictwo w zajęciach, materiały szkoleniowe, certyfikat ukończenia szkolenia sygnowany przez Wykładowców, opieka logistyczna organizatora na miejscu
- zakwaterowanie wraz z wyżywieniem – 3 noclegi ze śniadaniem, (pokoje 2 osobowe). Pokoje 1 i 3 osobowe - dodatkowo płatne. 3 obiady, 2 kolacje – w tym jedna uroczysta, serwis kawowy. Dojazd we własnym zakresie. Parking bezpłatny

Kartę zgłoszenia prosimy przesłać faksem: **tel./fax: (12) 431-00-85 lub fax.: (12) 432-65-10 do dnia 30.08.2019r.**

Wysłanie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z potwierdzeniem udziału w konferencji i zapoznaniem się z regulaminem szkoleń dostępnym na www.supremalex.pl

Należność za udział w konferencji należy przesłać **do dnia 13.09.2019r.** na konto:

„Suprema Lex” Centrum Szkolenia Kadr i Samorządów:

BGŻ BNP Paribas Bank Polska S. A. II O/ Kraków, nr rachunku: 46 1600 1198 0002 0022 2799 4001

Ważne! W przypadku rezygnacji z konferencji w formie pisemnej (faksem) **po terminie 30.08.2019r.** instytucja lub osoba zgłaszająca rezygnację ponosi **50% kosztów kwoty konferencji** - niezależnie od powodów rezygnacji, a w przypadku rezygnacji **po terminie 04.09.2019r.** instytucja lub osoba zgłaszająca rezygnację ponosi **100% kosztów kwoty szkolenia** - niezależnie od powodów rezygnacji

Uwaga!!! Osoby zgłoszone w ramach cen promocyjnych mogą wycofać się do 7 dni od wysłania zgłoszenia!!!