

Termin i miejsce szkolenia:

24-25 kwietnia Warszawa

30-31 maja Wrocław

Opiekun Klienta

Warszawa

Agnieszka Jaworska
Tel. 22 579 82 42
agnieszka.jaworska@pl.ey.com

Poznań

Katarzyna Pudelska
Tel. 61 856 29 07
katarzyna.pudelska@pl.ey.com

Wrocław

Beata Kaputa
Tel. 71 375 10 06
beata.kaputa@pl.ey.com

academyofbusiness@pl.ey.com

Ernst & Young
Academy of Business

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa

Tel. 22 579 8000
Fax 22 579 8001

Sztuka udanych negocjacji

Poziom podstawowy*

Cele

Dzień pierwszy pozwoli uczestnikom:

- ▶ Zapoznać się z pojęciem negocjacji jako szczególnym rodzajem komunikacji interpersonalnej
- ▶ Wypracować indywidualną strategię negocjacyjną
- ▶ Przećwiczyć przygotowanie do negocjacji
- ▶ Zorientować się na praktyczne aspekty negocjacji
- ▶ Rozpoznawać główne typy klientów i dopasować do nich styl prowadzenia negocjacji

Dzień drugi pozwoli uczestnikom:

- ▶ Poznać praktycznie zasady sterowania sytuacją negocjacyjną
- ▶ Pogłębić swoją znajomość procesu negocjacji handlowych
- ▶ Rozwinąć osobiste umiejętności negocjacyjne poprzez ćwiczenia symulacyjne
- ▶ Przyswoić metodę radzenia sobie z sytuacjami trudnymi w negocjacjach

*Zapraszamy do kontynuowania nauki na poziomie drugim - „Zaawansowane negocjacje biznesowe”

Program

- ▶ **Negocjacje jako specyficzny rodzaj komunikacji interpersonalnej**
 - Uwarunkowania sytuacji negocjowania
 - Rozróżnienie komunikacji werbalnej, parawerbalnej i niewerbalnej w procesie negocjacji
 - Wymiary sytuacji negocjacyjnej – zachowania uczestników negocjacji
 - Cechy sprawnych negocjatorów
 - Predyspozycje osobowościowe a kształtowanie własnej wiarygodności
- ▶ **Wypracowanie indywidualnej strategii negocjacyjnej**
 - Negocjacje jako problem wyboru sposobu działania w sytuacji konfliktu interesów
 - Porównanie podejścia pozycyjnego (twarda/miękka strategia) z modelem negocjacji opartych na zasadach (meritum)
 - Negocjacje jako gra i spektakl
 - Rozpoznawanie indywidualnych preferencji w zakresie strategii negocjacyjnej
 - Kwestionariusz badania indywidualnego stylu rozwiązywania konfliktów
- ▶ **Metoda przygotowania do negocjacji**
 - Określenie przedmiotu negocjacji – cel ogólny, powody negocjacji
 - Działania w poszczególnych fazach negocjacji
 - Ustalenie stanu faktycznego – obiektywne kryteria w negocjacjach
 - Definiowanie problemów i ustalenie stanowiska w negocjacjach (w kategoriach: optimum – minimum)
 - Wypracowanie własnej strategii negocjacyjnej
- ▶ **Praktyczne metody wdrażania umiejętności negocjacyjnych**
 - Negocjacje handlowe – symulacje
 - ▶ Praktyczne ćwiczenie negocjacji poprzez symulowanie autentycznych sytuacji negocjacyjnych – wykorzystanie techniki psychodramy.
 - Gra negocjacyjna „NIERUCHOMOŚCI”
 - Symulacja konfliktu w negocjacjach – gra oparta na „dylemacie więźnia”
- ▶ **Zasady sterowania sytuacją negocjacyjną**
 - Metody kształtowania sytuacji negocjacyjnej
 - Sterowanie a manipulacja przebiegiem negocjacji
 - Chwyty erystyczne i techniki retoryczne: zastosowanie w negocjacjach
 - Intrygi i gry psychologiczne w negocjacjach
- ▶ **Proces negocjacji handlowych**
 - Etapy procesu sprzedaży osobistej a prowadzenie negocjacji
 - Planowanie sposobów porozumiewania się z klientem – wybór medium
 - Zasady nawiązywanie bezpośredniego kontaktu z klientem w negocjacjach
 - Wykorzystanie szczegółowych technik negocjacyjnych
- ▶ **Kształtowanie osobistych umiejętności negocjacyjnych**
 - Kompetencja komunikacyjna a własne predyspozycje i preferencje w roli negocjatora
 - Taktyka i kontr-taktyka – zasady i wykorzystanie w budowaniu relacji z partnerem w negocjacjach
 - ▶ Planowanie taktyki negocjacyjnej
 - ▶ Metody dostosowania taktyki do aktualnej sytuacji i działań drugiej strony
 - ▶ Praktyczne dyrektywy taktyczne w różnych sytuacjach negocjacyjnych
 - Stosowanie strategii werbalnych i niewerbalnych w tworzeniu relacji z partnerem w negocjacjach
 - ▶ Umiejętność stawiania pytań, wyjaśniania, ogniskowania, przejmowania inicjatywy
 - ▶ Metody przełamywania impasu i zamykania dyskusji
 - ▶ Ustępowanie i uzyskiwanie ustępstw
- ▶ **Rozwiązywanie trudnych sytuacji w negocjacjach**
 - Zasady radzenia sobie z reklamacjami i negatywnymi opiniami
 - Kształtowanie umiejętności reagowania na zastrzeżenia i wątpliwości drugiej strony
 - Praktyczne ćwiczenia w rozwiązywaniu trudnych sytuacji w negocjacjach

Struktura

Zajęcia prowadzone są w formie interaktywnej, warsztatowej. Typowa sesja szkoleniowa zawiera krótkie wprowadzenie teoretyczne wspierane konkretnymi przykładami wraz z praktycznymi ćwiczeniami opartymi na metodach symulacyjnych, studiach przypadków i analizie sekwencji zachowań uczestników przy użyciu kamery video. Każda sesja kończy się udzielaniem istotnych informacji zwrotnych na temat ćwiczonej aktualnie umiejętności.

Grupa liczy ok. 12 - 14 osób.

Termin i miejsce

24-25 kwietnia 2012 r., Warszawa

30-31 maja 2012, Wrocław

Koszty

Koszt szkolenia wraz z materiałami, serwisem kawowym oraz lunchem wynosi 1550 PLN +23% VAT (Poznań i Wrocław) i 1650 PLN +23% VAT (Warszawa).

Specjalna cena na pakiet! Kupując **Sztuka udanych negocjacji** i **Zaawansowane negocjacje biznesowe** w pakiecie, cena szkoleń wynosi tylko 3350 PLN +23% VAT.

Niezależnie od pakietu przewidujemy bardzo atrakcyjne rabaty dla osób zapisujących się na więcej szkoleń lub w przypadku zgłoszenia kilku osób na jedno szkolenie

Opłaty wnosi się przed rozpoczęciem kursu na podstawie faktury pro-forma. Po dokonaniu płatności każdy uczestnik otrzyma fakturę VAT.

Dodatkowe informacje

Istnieje możliwość zorganizowania szkolenia „in company” na indywidualne zamówienie klienta.

CPD (Continuing Professional Development) - nasze szkolenia spełniają wymogi międzynarodowych organizacji zawodowych (ACCA, IIA) dotyczące dalszego kształcenia ich członków.

Zgłoszenia

Jeśli zdecydują się Państwo uczestniczyć w szkoleniu, prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego i przesłanie go do nas faksem pod numer 22 579 8001. Jeśli chcieliby Państwo otrzymać bardziej szczegółowe informacje, prosimy o kontakt pod numerem telefonu 22 579 8000 lub e-mail: academyofbusiness@pl.ey.com

Zapraszamy również na strony internetowe, gdzie znajduje się pełna oferta naszych szkoleń: www.academyofbusiness.pl

Formularz zgłoszeniowy

Uprzejmie prosimy wypełnić niniejszy formularz i przelać go faksem na numer: 22 579 8001.
Wszystkie informacje dotyczące kursu będziemy przysyłać drogą e-mailową pod wskazany adres.

Imię i nazwisko
Stanowisko
Nazwa firmy
Adres
NIP
Tel.
e-mail:
Adres do korespondencji:

O kursie dowiedziałem(am) się z:

prasy e-maila oferty przesłanej do firmy strony www innego źródła

Deklaruję swój udział w szkoleniu / szkoleniach:

Sztuka udanych negocjacji

Warszawa 24-25 kwietnia Wrocław 30-31 maja

Zaawansowane negocjacje biznesowe Warszawa 21-23 maja



Imię i nazwisko osoby polecającej:

.....

Adres e-mail i/lub nr telefonu osoby polecającej

.....

Warunki uczestnictwa w szkoleniach otwartych Ernst & Young Academy of Business:

- Na tydzień przed szkoleniem otrzymają Państwo fakturę pro-forma - warunkiem uczestnictwa jest przesłanie faksem kopii płatności. Opłata powinna być dokonana poprzez przekaz bankowy do Raiffeisen Bank Polska S.A., nr rachunku (PLN): 63 1750 0009 0000 0000 1036 3508. Po dokonaniu płatności otrzymają Państwo fakturę VAT.
- Przy odwołaniu zgłoszenia wpłata na poczet uczestnictwa w kursie nie podlega zwrotowi. Możliwe jest zastępstwo zgłoszonego uczestnika.
- Uprzejmie informujemy, iż **nieobecność** na szkoleniu nie stanowi podstawy do zwrotu należności za szkolenie.
- Bezkosztowa anulacja z udziału w szkoleniu możliwa jest po otrzymaniu pisemnej rezygnacji uczestnika na minimum 7 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia. W przypadku braku pisemnej rezygnacji z zachowaniem wymaganego terminu, uczestnik ponosi koszt 100% ceny szkolenia.
- Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o. zastrzega sobie prawo do odwołania lub zmiany terminu szkolenia.
- W trybie art. 10 ust. 2 ustawy z dnia 18 lipca 2002 roku o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz. U. Nr 144 poz. 1204), wyrażam zgodę na otrzymywanie od Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o., drogą elektroniczną na wskazany powyżej adres elektroniczny, informacji dotyczących tego szkolenia jak i informacji o innych produktach szkoleniowych. Wyrażam również zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych dla potrzeb niezbędnych do otrzymywania informacji z firmy Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o., ul. Armii Ludowej 26, 00-609 Warszawa (zgodnie z Ustawą z 29.08.1997r. o Ochronie Danych Osobowych, Dz. U. 2002 nr 101 poz. 926, ze zm). Równocześnie oświadczam, iż poinformowano mnie o przysługującym mi prawie odwołania udzielonej zgody, co spowoduje niezwłoczne zaprzestanie przysyłania mi informacji handlowych.

.....
Podpis i data

Pieczętka firmy

www.academyofbusiness.pl

© Ernst & Young. Wszystkie prawa zastrzeżone
Ernst & Young Academy of Business sp. z o.o.
al. Armii Ludowej 26 | 00-609 Warszawa
XII Wydział Gospodarczy Krajowego Rejestru Sądowego, KRS: 158786 Kapitał
zakładowy: 50.000 zł, NIP 526-26-970-16