



JP Consulting

Registered at: ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warsaw, Poland

VAT ID: PL 113 - 060 - 57 - 65, Company Registration No (REGON): 012490940

Trade Office: ul. Zielonej Laki 16, 05 - 092 Lomianki near Warsaw, Poland

tel: +48 600 802 858, mail: jpconsulting@jpconsulting.pl www.jpconsulting.pl www.jpproduction.pl www.jptrade.pl

1. Szkolenie "Negocjacje"

Skuteczne przeprowadzenie procesu negocjacji może przyczynić się do uzyskania wielu korzyści zarówno w życiu osobistym, jak i w karierze profesjonalnej.

Dla wielu firm, organizacji publicznych, budżetowych, fundacji i jednostek edukacyjnych negocjacje znajomość technik negocjacyjnych może okazać się kluczowe za względu na problemy w funkcjonowaniu, dobieraniu dostawców i klientów, a także osiągnięciu zamierzonych celów biznesowych czy organizacyjnych.

Negocjacje towarzyszą nam praktycznie w każdym aspekcie życia zawodowego i prywatnego, dobrze jest więc znać techniki negocjacyjne oraz potrafić z sukcesem doprowadzić do osiągnięcia kompromisu z drugą stroną transakcji / umowy / uzgodnień. Style i cele negocjacyjne mogą się różnić w zależności od kraju, kultury oraz organizacji, z których pochodzą osoby negocjujące, dlatego warto znać również tego typu uwarunkowania, aby w odpowiednich warunkach przechylić szalę wygranej w negocjacjach na swoją stronę.

Osoby doskonale przygotowane do osiągania sukcesu w negocjacjach mogą przyczynić się w znacznym stopniu do zwiększenia zysku przedsiębiorstwa / organizacji, obniżenia kosztów lub osiągnięcia przewagi konkurencyjnej na rynku.

Właściwie poprowadzony proces negocjacji umożliwia w danych warunkach osiągnięcie maksymalnego wyniku. Dlatego istotne jest aby uczestnicy szkolenia pozyskali niezbędną wiedzę z tego zakresu.

Po ukończeniu tego szkolenia osoby te powinny bez większego problemu poradzić sobie ze zdefiniowaniem zakresów BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) oraz WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement), poprzez praktyczne ćwiczenia poznać sposoby prowadzenia negocjacji, stosowanie taktyk negocjacyjnych oraz metod osiągania sukcesu.

Szkolenie oparte jest o metodologię JP Consulting i kładzie nacisk na praktyczne metody uzyskiwania założonych celów negocjacyjnych.

W przystępnej formie staramy się przybliżyć uczestnikom co bardziej skomplikowane procedury i techniki stosowane w biznesie, handlu, mediacjach pracowniczych, strajkach itp. Kładziemy nacisk na praktyczne aspekty zdobywania pożądanych kompetencji i umiejętności w zakresie uzyskiwania przewagi negocjacyjnej omawiając z uczestnikami szkolenia możliwe strategie generowania wartości dodanej w biznesie, szkole, administracji publicznej, przetargach, zakupach, sprzedaży i zdobywania pracy.

Cele szkolenia "Negocjacje"

Po zakończeniu kursu uczestnicy powinni:

- Zrozumieć prawa rządzące negocjacjami,
- Potrafić sprawnie poruszać się w nazewnictwie i metodologii prowadzenia negocjacji,
- Umiejętnie doprowadzać do pomyślnego zakończenia procesy negocjacyjne,
- Właściwie określić zakresy możliwych rozwiązań przed i w trakcie negocjacji,
- Być w stanie efektywnie pokonać bariery negocjacyjne stawiane przez drugą stronę,
- Profesjonalnie przygotować się do tury negocjacyjnej,
- Przygotować analizę i strategię dojścia do pożądanego kompromisu,
- Sprawnie zrealizować negocjacje w każdym zakresie działania (biznes, edukacja, aplikacje o pracę itp.),

Grupa docelowa

- Pracownicy firm, organizacji i administracji, Kierownicy działów, dyrektorzy firm, osoby zainteresowane problematyką negocjacji i uzyskiwania kompromisów.



JP Consulting

Registered at: ul. Miedzynarodowa 38/29, 03-922 Warsaw, Poland

VAT ID: PL 113 - 060 - 57 - 65, Company Registration No (REGON): 012490940

Trade Office: ul. Zielonej Laki 16, 05 - 092 Lomianki near Warsaw, Poland

tel: +48 600 802 858, mail: jpconsulting@jpconsulting.pl www.jpconsulting.pl www.jpproduction.pl www.jptrade.pl

Program szkolenia "Negocjacje"

- Uczestnicy będą poznawać praktyczne działania i techniki negocjacyjne na podstawie przykładów zarówno biznesowych, jak i wziętych z życia,
- Podczas warsztatów uczestnicy odgrywać będą scenki i wcielać się zarówno w rolę negocjatorów, jak i obserwatorów,
- Scenki i ćwiczenia będą dostarczały materiałów poglądowych dla uczestników i umożliwią zilustrowanie procesu negocjacji i dochodzenia do pozytywnego wyniku,
- Osoby szkolone dowiedzą się jak w praktyce, przygotować się do negocjacji, jak je poprowadzić oraz w jaki sposób zbliżyć się (lub osiągnąć) do pożądanego efektu,
- W czasie trwania kursu kładzie się nacisk na praktyczne wykorzystanie doświadczeń i wiedzy trenera zdobytej w trakcie działalności biznesowej w ciągu ponad 20 lat pracy.
- Ćwiczenia są wykonywane w grupach i indywidualnie
- Bazując na kursach i samodzielnej nauce uczestnik kursu(ów) jest w stanie samodzielnie prowadzić negocjacje w imieniu swojej organizacji.
- Ukończenie kursu będzie potwierdzone certyfikatem wydanym przez JP Consulting lub przez organizację / uczelnie, dla której organizujemy szkolenie.

Treści szkolenia

- Negocjacje (Teoria negocjacji w odniesieniu do praktyki na różnych rynkach światowych, Teoria negocjacji w odniesieniu do praktyki w różnych kulturach i środowiskach -narodowe, biznesowe, sfera budżetowa, edukacja, itp.),.
- Skuteczna komunikacja -),.
- Mediacje i negocjacje - podobieństwa i różnice.
- Podstawy negocjacji w praktyce.
- Warsztat z elementami wykładu. (16 godzin lekcyjnych) Praktyczne ćwiczenia z użyciem scenariuszy z naciskiem na różne procesy, zachowania i techniki stosowane w negocjacjach, .
- Ciągła ewaluacja.
- Ogólne techniki i umiejętności wymagane w zarządzaniu procesem negocjacyjnym,
- Uczestnicy kursu otrzymają wiele zadań polegających na osiągnięciu konkretnych rezultatów w prowadzonych negocjacjach:
 - Przygotowanie całego procesu negocjacyjnego (zdobycie podwyżki),
 - Przygotowanie całego procesu negocjacyjnego (zakup samochodu),
 - Przygotowanie całego procesu negocjacyjnego (zdobycie wymarzonej pracy),

Materiały

W trakcie trwania kursu uczestnicy otrzymają własną kopię prezentacji Kursu

Zleceniodawca zapewnia:

1. Salę do prowadzenia szkolenia wraz z infrastrukturą (projektor multimedialny, dostęp do internetu i inne według ustaleń),
2. Poczęstunek dla uczestników i trenera (kawa, herbata, ciastka, paluszki itp.),

Pracujemy z grupami nie większymi niż 15 osób; w uzasadnionych przypadkach grupa może liczyć do 20 osób lecz wtedy cena za jednego uczestnika zwiększa się.

Przed przeprowadzeniem szkolenia sporządzana jest umowa zawierająca zakres szkolenia.

W razie pytań lub wątpliwości prosimy o kontakt.