

SKUTECZNE NEGOCJACJE

OFERTA SZKOLEŃ

Skuteczne negocjacje

Moderator sp. z o.o.

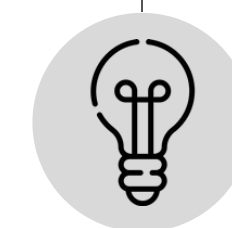
01 Idea projektu	1
02 Program	2
03 Organizacja	3
04 Prowadzenie	4
05 O firmie	5

Idea projektu

Zaawansowane umiejętności negocjacyjne są tak przydatne w biznesie jak dobre łącze w internecie. Słabe łącze pozwala na korzystanie z internetu, ale okupione jest frustracją i ryzykiem przerwania połączenia. Podobnie jest z kompetencjami negocjacyjnymi. Słabe umiejętności pozwalają działać na rynku, ale nie dają satysfakcji a czasem uniemożliwiają „biznesowe połączenia”.

Dlatego też zapraszamy do udziału w szkoleniu pozwalającym:

- lepiej zrozumieć proces negocjacji
- przygotować się do negocjacji zgodnie ze sprawdzonymi metodami
- wychodzić z trudnych sytuacji negocjacyjnych



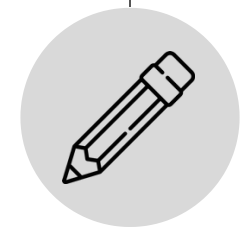
01

Program

Zajęcia mają charakter praktycznych warsztatów połączonych z rzetelną wiedzą psychologiczną na temat negocjacji. Pracujemy na realnych przykładach uczestników szkolenia.

W trakcie trzech jednodniowych szkoleń stanowiących integralną całość uczestnicy zdobywają wiedzę i umiejętności dotyczące następujących tematów:

- dobór adekwatnej strategii negocjacyjnej
- wywoływanie bólu związanego z brakiem porozumienia z nami
- negocjowanie ceny metodą podwójnej kotwicy
- wykorzystanie strategii Jima Campa w negocjacjach z silnym partnerem
- przygotowanie i prowadzenie złożonych negocjacji metodą szachową
- stosowanie etycznych zasad wywierania wpływu
- obrona przed manipulacją
- budowanie „złotego mostu” drugiej stronie
- wykorzystanie metody Michaela Pantalona w negocjacjach



Organizacja

- Szkolenia odbywają się stacjonarnie w grupach osób pochodzących z tej samej firmy. Wybór takiej formuły w porównaniu ze szkoleniami online wiąże się z lepszymi efektami w sferze umiejętności i nastawienia uczestników.
- Zachowujemy konieczne procedury związane z pandemią.
- Wielkość grupy - do 15 osób.
- Możliwe są też szkolenia w mniejszych grupach 4 - 8 osobowych.

Koszt

- Wartość każdego jednodniowego szkolenia w ramach projektu wynosi 4200 zł + 23% VAT.
- Wartość całego projektu to 12 600 zł + 23% VAT.



Prowadzenie



Sławomir Jarmuż

Doktor psychologii, trener, coach, doradca. W swojej karierze przeszkolił przeszło 10 000 osób wykonując ponad 1000 szkoleń. Absolwent holenderskiej i angielskiej szkoły trenerów. Jest członkiem założycielem GLOBE - The Global Leadership And Organizational Behavior Effectiveness Research Program, którego celem było wypracowanie międzykulturowej teorii efektywnego przywództwa. Autor książki Paradoksalna psychologia, współautor: Podręcznika trenera, Psychologii dla trenerów i Alfabetu mitów menedżerskich. Jest współtwórcą koncepcji Szkoły Trenerów prowadzonej od 2000 roku przez firmę Moderator oraz twórcą Szkoły Coachingu Menedżerskiego.



O firmie

Jesteśmy firmą doradczą szkoleniową, która powstała w 1995 roku. Nasze działania zgodne są z podejściem opartym na dowodach (evidence based training), co oznacza kierowanie się możliwie najsilniejszymi dowodami w zakresie treści i metod prowadzonych szkoleń. Doskonalimy kompetencje, negocjacyjne, menedżerskie, sprzedażowe, trenerskie i inne. Moderator prowadzi Szkołę Trenerów Biznesu (61 edycji), Szkołę Coachingu Menedżerskiego (20 edycji) oraz Szkołę Project Managera (8 edycji).

Do firm, które skorzystały z oferty szkoleń, warsztatów i usług doradczych Moderatora należą:



i wiele innych. Wydajemy też książki o tematyce biznesowej i psychologicznej wspierające działania szkoleniowe i doradcze.



Kontakt

Sławomir Jarmuż

jarmuz@moderator.edu.pl
+48 605 070 218

Moderator sp. z o.o.

ul. Św. Józefa 1/3
50-329 Wrocław
NIP: 8982197272

szkolenia@moderator.edu.pl
+48 728 963 417

www.moderator.edu.pl
www.moderator-online.edu.pl

 www.facebook.com/moderatorszkolenia

