

# NEGOCJACJE W BIZNESIE



## KORZYŚCI UCZESTNICTWA W SZKOLENIACH ZAMKNIĘTYCH

- Program **indywidualnie przygotowany** dla Uczestników szkolenia
- **Część praktyczna szkolenia opracowana w oparciu o specyfikę branży i stanowiska uczestników**
- Imienny certyfikat ukończenia szkolenia
- Bogaty pakiet materiałów szkoleniowych
- Doświadczona kadra trenerska
- **Realizację w formie 20% teorii, 80% praktyki**
- Dostęp do najnowszej wiedzy i narzędzi szkoleniowych

### Techniki szkoleniowe:

- Prezentacje multimedialne
- Analiza przypadku, case studies
- Indywidualne doradztwo
- Gry symulacyjne
- Ćwiczenia
- Testy psychologiczne
- Dyskusje, demonstracje
- Scenki, psychodrama

### Warunki organizacyjne:

<b>Termin</b>	Do ustalenia.
<b>Miejsce</b>	Do ustalenia. Szkolenia organizujemy na terenie całego kraju.
<b>Przybliżony koszt</b>	<b>3500 PLN netto – 1 dzień szkoleniowy (8 godzin zegarowych) dla grupy do 10 osób. 10% zniżki przy podpisaniu umowy na miesiąc przed realizacją szkolenia.</b>

W cenie: opracowanie indywidualnego programu dopasowanego do potrzeb Klienta, przygotowanie materiałów uwzględniających specyfikę branży, przeprowadzenie szkolenia, bogaty pakiet materiałów szkoleniowych, imienne certyfikaty ukończenia szkolenia.

## PRZYKŁADOWE MODUŁY SZKOLENIA

### Cel szkolenia:

Umiejętność negocjacji świadczy o wysokich zdolnościach komunikacyjnych pracowników, a to z pewnością dobrze wpływa na wizerunek i pozycję firmy na rynku. Dlatego też, aby negocjacje kojarzyło się z czymś przyjemnym, należy zrozumieć ich istotę. Szkolenie z zakresu NEGOCJACJI W BIZNESIE pozwoli zgłębić wiedzę dotyczącą skutecznego porozumiewania się z partnerem biznesowym.

### Moduły Szkoleniowe:

- **KOMUNIKACJA I AUTOPREZENTACJA** (m.in. komunikacja werbalna i niewerbalna, zadawanie pytań, wywieranie pozytywnego wrażenia, udzielanie odpowiedzi- parafraza).
  - **WPROWADZENIE DO NEGOCJACJI** (m.in. struktura i przebieg procesu negocjacji, przygotowanie strategii negocjacyjnej, aspiracje negocjacyjne, możliwe ustępstwa i BATNA, skuteczny negocjator i jego zespół).
  - **TECHNIKI NEGOCJACYJNE** (m.in. harwardzki model negocjacji, przełamywanie impasu i barier negocjacyjnych, profesjonalne techniki negocjacyjne, indywidualne treningi negocjacyjne dla uczestników szkolenia).
  - **ASERTYWNOŚĆ** (m.in. pojęcie, zalety i funkcje asertywności, asertywne przekazywanie informacji, asertywność w praktyce).
  - **WYWIERANIE WPŁYWU** (m.in. obrona przed manipulacją, zasady wywierane wpływu, techniki manipulacyjne).
  - **SAVOIR VIVRE I ETYKA BIZNESU** (m.in. profesjonalne powitanie, pożegnanie i prezentacja osób nieznanomych, zasady savoir-vivre dla każdej płci, strój biznesowy- ubiór, makijaż, gadzety, zachowanie formalnych i nieformalnych na spotkaniach biznesowych, tytułowanie innych osób, punktualność, stosunki służbowe i ustalanie hierarchii- zasada wieku, zasada płci, zasada relacji siedzący/stojący, zajmowanie miejsc w pomieszczeniach, wymiana wizytówek, korzystanie z telefonu podczas spotkań).
- Powyższe moduły szkolenia są przykładowe.
  - Program szkolenia zostanie dopasowany do Państwa potrzeb oraz będzie uwzględniać specyfikę branży.
  - Dla Klientów realizujących **szkolenia cykliczne dodatkowy rabat**, uzależniony od wielkości całego projektu.
  - W celu opracowania indywidualnej oferty wraz z programem szkolenia prosimy o przesłanie zapytania do Działu Szkoleń: [szkolenia@perspecta.pl](mailto:szkolenia@perspecta.pl) podając preferowaną tematykę szkolenia oraz ilość osób. Konsultanci dopasują ofertę do Państwa potrzeb.