



# TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE

## – trening dla zaawansowanych

### Co wyróżnia nasze szkolenie?

- ☞ praca na realnych przypadkach z praktyki uczestników i konkretnych problemach negocjacyjnych
- ☞ szybki transfer i implementacja nieszablonowych rozwiązań z innych firm i branż do własnych negocjacji
- ☞ kameralna grupa doświadczonych osób - maksymalnie 8 uczestników
- ☞ w cenie szkolenia indywidualne konsultacje - 50 minut 1:1 z prowadzącym, problematyka i termin ustalany po treningu.

### Dla kogo jest ten trening?

- dla osób, które wiedzą sporo o negocjacjach, negocjują na co dzień, mają doświadczenie w negocjacjach,
- dla poszukujących nowych pomysłów na rozwiązanie trudnych sytuacji,
- dla tych, którzy uczestniczyli już w innych szkoleniach z negocjacji.

## TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE – trening dla zaawansowanych

Program szkolenia on-line

Zakres realizowanej tematyki	Metody stosowane w tym module
<p>Moduł 1:</p> <p><b>Często spotykane trudne sytuacje negocjacyjne</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Negocjacje z monopolistami – omówienie przypadków i rozwiązań</li> <li>➔ Negocjacje na rynkach z silną konkurencją – burza mózgów z analizą</li> <li>➔ „Cena czyni cuda” - ataki cenowe i obrona ceny – omówienie przypadków i rozwiązań</li> </ul>
<p>Moduł 2:</p> <p><b>Trudni partnerzy negocjacyjni</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Partnerzy niedostępni, niezaangażowani – role play, omówienie przypadków i rozwiązań</li> <li>➔ Partnerzy uparci – role play, omówienie przypadków i rozwiązań</li> <li>➔ Partnerzy manipulujący – role play, omówienie przypadków i rozwiązań</li> </ul>
<p>Moduł 3:</p> <p><b>Analiza case studies zgłoszonych przez uczestników szkolenia i wypracowanie najlepszych rozwiązań</b></p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>➔ Prezentacja case studies; burza mózgów; wypracowanie najlepszych rozwiązań i sposobów ich implementacji</li> </ul>
<p><b>Konsultacja 1:1</b> (50 min – termin ustalany indywidualnie)</p>	<p>Sesja z elementami mentoringu lub coachingu.</p>

### Metody prowadzenia zajęć:

Zajęcia prowadzone są metodą interaktywną, sprzyjającą aktywności wszystkich uczestników treningu. Zapewnia to przyjęta koncepcja, zgodnie z którą każdy z bloków tematycznych składa się z prezentacji problemu, interaktywnych metod wypracowywania rozwiązań, omówienia i podsumowania ich w dialogu z prowadzącym. Pozwala to nie tylko na zaznajomienie się z problematyką negocjacji, ale też praktyczne opanowanie niektórych umiejętności. Ważnym elementem szkolenia jest też analiza przypadków zgłaszanych przez uczestników i wypracowywanie najlepszych rozwiązań.

Słuchacze otrzymają materiały szkoleniowe ułatwiające utrwalenie wiedzy zdobytej podczas treningu.

Po treningu każdy z uczestników ma możliwość skorzystania z indywidualnej konsultacji.

## Zajęcia poprowadzi



**Szymon Nęcki**

Trener negocjacji, specjalizuje się w szkoleniach dla doświadczonych profesjonalistów, którzy oczekują praktycznej wiedzy, gotowej do zastosowania w złożonych procesach negocjacyjnych.

Od 2014 roku prowadzi działalność szkoleniowo-konsultingową. W jej ramach projektuje i wdraża programy szkoleniowe i mentoringowe z zakresu kompetencji menedżerskich, szczególnie tych związanych z negocjacjami i skuteczną komunikacją.

W ciągu ostatnich 7 lat zrealizował około 2000 godzin szkoleń dla ponad 70 firm i instytucji, a także w ramach szkoleń otwartych i zajęć na studiach podyplomowych i MBA. Wspierał firmy z branż finansowej, edukacyjnej, budowlanej, chłodniczej, automotive, medycznej, FMCG i przemysłu ciężkiego w uporządkowaniu i zoptymalizowaniu procesów negocjacyjnych.

Doświadczenie trenerskie zdobywał u boku cenionego eksperta oraz trenera - prof. Zbigniewa Nęckiego, autora jednego z pierwszych podręczników negocjacji na polskim rynku wydawniczym oraz założyciela Katedry Negocjacji na Uniwersytecie Jagiellońskim. Magister psychologii, zarządzania i marketingu. Doktorant w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Jagiellońskiego.

## Warunki finansowo-organizacyjne

<b>Temat</b>	<b>TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE – trening dla zaawansowanych</b>
<b>Miejsce</b>	<b>Szkolenie on-line.</b>
<b>Termin</b>	<b>7 grudnia 2021 r</b> Zajęcia w godzinach 09:00–15:00
<b>Finanse</b>	<b>Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach:</b> 552 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. <b>Cena zawiera:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>dostęp do platformy w czasie realizacji szkolenia, autorskie materiały szkoleniowe (w formie pdf – przesłane przed rozpoczęciem szkolenia),</li> <li>zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.</li> </ul>
<b>Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników</b>	<b>Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>komputer lub telefon z dostępem do Internetu,</li> <li>przeglądarka internetowa,</li> <li>głośniki lub słuchawki,</li> <li>kamera, mikrofon</li> </ul>
<b>Płatność</b>	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
<b>Zgłoszenia</b>	<b>Zgłoszenia przyjmujemy</b> e-mailem, lub telefonicznie: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław tel./fax: (071) 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl  <b>Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia</b> prześlemy e-mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel.: 71 341 85 10,  
e-mail: [vade@vade.com.pl](mailto:vade@vade.com.pl)

**ZGŁOSZENIE na szkolenie on-line –  
TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE – trening dla zaawansowanych**

**W terminie**

**07.12.2021**

**ZGŁASZAJĄCY**

Pełna nazwa firmy .....

Dokładny adres .....

tel.: (0 ) ..... fax: .....

e-mail: ..... NIP: .....

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. .... – .....

2. .... – .....

Data zgłoszenia .....

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

**Możliwość rezygnacji:** rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia.**

**Administratorem Państwa danych** jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

**Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu:** realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

**Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do:** żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

**We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych,** prosimy kontaktować się na adres: [vade@vade.com.pl](mailto:vade@vade.com.pl)