



VADEMECUM NEGOCJATORA

trening prowadzony przez prof. dr hab. Zbigniewa Nęckiego

Poznaj tajemnice profesjonalnych negocjatorów biorąc udział w tym specjalistycznym treningu.

Praca nad sobą, partnerem i sytuacją może znacznie ograniczyć trudności w kontakcie negocjacyjnym.

- Gorące krzesło
- Obcy na naszym gruncie
- Zmoczone gniazdo
- Zamiana słabości w siłę

te taktyki mogą być wykorzystane przez drugą stronę w negocjacjach.

Czy wiesz, jak się przed nimi bronić?

VADEMECUM NEGOCJATORA

Program szkolenia

Zakres realizowanej tematyki

- 1. WPROWADZENIE** – znaczenie i sens negocjacji, podstawowe tematy negocjacji w kontaktach międzyludzkich w kontekście zawodowym i osobistym (pieniądze, rzeczy, usługi, informacje, status, uczucia). Percepcja i obraz sytuacji w biznesie – błędy w przetwarzaniu informacji.
- 2. CECHY ZDOLNEGO NEGOCJATORA** – osobowość sprzyjająca sukcesowi w prowadzeniu rozmów, umiejętności indywidualne, trwałe i zmienne elementy motywacyjne (potrzeby i stany emocjonalne).
- 3. TESTY OSOBOWOŚCI I ZDOLNOŚCI NEGOCJACYJNYCH** – sprawdzenie swoich preferencji w sytuacjach negocjacyjnych, autodiagnoza i wskazanie najsilniejszych stron i elementów rozwojowych.
- 4. STYLE NEGOCJOWANIA: MIĘKKI, TWARDY I RZECZOWY** – przydatność każdego ze stylów prowadzenia rozmów, cechy charakterystyczne. Typologia Kennedy'ego: negocjacje niebieskie, czerwone i fioletowe.
- 5. PROCES PROWADZENIA NEGOCJACJI** – dziewięć faz: przygotowanie, pierwsze spotkanie, budowanie atmosfery, badanie potrzeb, otwarcie i prowadzenie licytacji, zawarcie kontraktu, domykanie spotkania, analiza wyników i realizacja zobowiązań.
- 6. KOMUNIKOWANIE W NEGOCJACJACH: KANAŁ WERBALNY, WOKALNY I NIEWERBALNY** – 16 reguł poprawnej komunikacji, 20 elementów zagrażających jakości procesów porozumiewania się (treści, proces i cechy osób). Sztuka słuchania: motywacja, cierpliwość, wrażliwość, aktywność i wsparcie.
- 7. WYWIERANIE WPŁYWU - DZIAŁANIA PERSWAZYJNE** – negocjacje jako sztuka przekonywania drugiej strony do swych racji. Rola źródła, przekazu, kanału, odbiorcy i rodzaje uzyskiwanych efektów.
- 8. PODSTAWOWE MANIPULACJE I CHWYTY W NEGOCJACJACH** – od drobnego niedomówienia do pełnej gry aktorskiej, działania ingracyjnego, machiawellizm, erystyka.
- 9. KONFLIKT I SPOSOBY ZARZĄDZANIA KONFLIKTEM** – strategie dominacji, uległości, współdziałania i indywidualizacji. Fazy i mechanizmy konfliktu, rodzaje konfliktów i ich uwarunkowania. Negocjacje jako zarządzanie konfliktem.

Uwaga: każdy blok tematyczny trwa około dwóch godzin lekcyjnych i obejmuje wykład, ćwiczenia i komentarze o charakterze feedbacku. To wszystko daje uczestnikom szansę na uzyskanie indywidualnych korzyści i poznanie własnych możliwości negocjacyjnych. A przede wszystkim daje szansę na ich zwiększenie!

Zajęcia poprowadzi



**prof. dr hab.
Zbigniew Nęcki**

Psycholog społeczny, jeden z najwybitniejszych w Polsce specjalistów w zakresie komunikacji i negocjacji, ceniony mediator i praktyk negocjacji. Autor wielu prac z zakresu kierowania zespołami ludzkimi, komunikacji, emocji i perswazji, technik negocjacji. Stały komentator i uczestnik publicystycznych programów telewizyjnych.

Autor wielu książek, w tym bestsellera zatytułowanego „Negocjacje w biznesie” oraz przewodnika dla przedsiębiorców „Negocjacje w Unii Europejskiej”. Do ważniejszych publikacji należą również „Atrakcyjność wzajemna” oraz „Komunikowanie interpersonalne”.

Posiada wieloletnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń. Wygłaszał referaty i prowadził wykłady w wielu ośrodkach akademickich za granicą, min. w USA, Meksyku, Indiach.

Ze Spółką Vademecum współpracuje od 2000 roku.

Warunki finansowo-organizacyjne

Temat	VADEMECUM NEGOCJATORA
Miejsce	Wrocław , WenderEDU Business Center, ul. Św. Józefa 1/3
Termin	26-27 maja 2022 Zajęcia w godzinach 09:00–16:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach: 1490 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: <ul style="list-style-type: none"> • 16 godzin dydaktycznych warsztatów, • materiały szkoleniowe i pomocnicze, • serwis kawowy oraz lunch, • zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.
Informacja dodatkowa	Koszt noclegu w WenderEDU Business Center w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi 155 zł brutto .
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
Zgłoszenia	Zgłoszenia przyjmujemy 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 Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy e-mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax: 71 341 85 10,
e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie – VADEMECUM NEGOCJATORA

W terminie (zaznacz właściwy):

26-27.05.2022, Wrocław

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 przedterminem 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