



SZKOŁA
NEGOCJATORA

Spis treści

Informacje ogólne	2
Dla kogo przeznaczona jest szkoła?	4
Spodziewane efekty	4
Co nas wyróżnia?	4
Program szkoły	5
Organizacja szkoły	6
Koszt szkoły	6
Sprawdź inne Szkoły Moderadora	7
Kontakt	7

Informacje ogólne

Elastyczne układy lepiej sprawdzają się niż układy mało elastyczne. Podobnie jest z ludźmi negocjującymi w biznesie. Znajomość metod i szerokie spektrum zachowań dają negocjacyjną elastyczność. W naszej szkole poznasz różne metody przygotowania i prowadzenia negocjacji. Wzbogacisz repertuar zachowań w trakcie rozmów negocjacyjnych. Nauczysz się korzystać z wiedzy psychologicznej w praktyce działań negocjatora. Zobaczysz negocjacje z różnych perspektyw.

Merytoryczne kierownictwo i prowadzenie:

dr Tomasz Witkowski i dr Sławomir Jarmuż.



Nauczycielem wszystkiego jest praktyka.

—Juliusz Cezar (Hulio Sizar)

Dla kogo przeznaczona jest szkoła?

Dla pracujących w procesach zakupowych specjalistów, managerów działów, handlowców i wszystkim zajmujących się w firmach zakupami.

Spodziewane efekty

Podczas cyklu czterech dwudniowych zjazdów (60 godzin):

- poznasz sposoby dobrego przygotowania się do negocjacji
- opanujesz metodę kontrolowania rozmowy negocjacyjnej
- nauczysz się rozpoznawać nieczyste chwyt negocjacyjne
- zdobędziesz umiejętność wychodzenia z trudnych sytuacji w trakcie negocjacji
- udoskonalisz zdolności perswazyjne

Co nas wyróżnia?

- doświadczenie w prowadzeniu szkoleń negocjacyjnych od 1996 roku
- konsultacje realnych negocjacji u naszych partnerów biznesowych
- wydanie kilku książek uznanych światowych ekspertów od negocjacji
- unikalne w Polsce podejście Evidence-Based Training

Program szkoły

SESJA I

Gra sił czy siła gry

- Główne podejścia do negocjacji
- Ograniczenia strategii win-win
- Metoda Campa
- Przygotowanie negocjacyjnej BATNA i WATNA
- Negocjacje z perspektywy teorii gier
- Sztuka ustępowania
- Warsztat praktycznych umiejętności

SESJA II

Szachy negocjacyjne

- Reguły prowadzenia negocjacji szachowych
- Zasady ustępowania
- Projektowanie negocjacji
- Negocjowanie ze słabszym i negocjowanie z silniejszym partnerem

- Heurystyki – myślenie na skróty w negocjacjach
- Warsztat praktycznych umiejętności

SESJA III

Nauka i sztuka perswazji

- Kompetencje społeczne negocjatora
- Zasady wywierania wpływu
- Prawidłowości perswazji
- Rozpoznawanie manipulacji
- Obrona przed nieetycznymi technikami negocjacyjnymi
- Wychodzenie z trudnych sytuacji negocjacyjnych
- Niekonwencjonalny język w negocjacjach
- Warsztat praktycznych umiejętności

SESJA IV

Mały świat

- Specyfika zachowań zgodna z poszczególnymi wymiarami kultury narodowej
- Negocjacje z punktu widzenia różnych kultur
- Komunikacja niewerbalna w negocjacjach
- Wypracowanie zasad służących efektywności negocjacyjnej w różnych kulturach
- Warsztat praktycznych umiejętności
- Podsumowanie projektu

Organizacja szkoły

Warunkiem przyjęcia jest minimum średnie wykształcenie oraz predyspozycje do pracy z ludźmi.



Podstawowy program szkoły obejmuje 4 dwudniowych spotkań (8 dni, 60 godzin).



Zajęcia odbywają się w systemie weekendowym w godzinach od 9–17.



Grupa uczestników liczy nie więcej niż 16 osób.



Uczestnicy po zakończeniu programu otrzymują certyfikat ukończenia szkoły Moderadora.

Koszt szkoły

Cena szkoły zawiera:

- opiekę trenera w trakcie szkoły
- drukowane materiały szkoleniowe
- książkę z serii biblioteka Moderadora
- lunch w trakcie szkolenia
- przerwy kawowe

7 900 PLN

+ 23% VAT

Sprawdź inne Szkoły Moderatora

Szkoła Coachingu i Mentoringu

Poznaj praktyczne i sprawdzone metody coachingu oraz mentoringu. Rozwijaj swoje umiejętności komunikacji i rozwiązywania trudnych sytuacji menedżerskich. Idealne dla coachów, mentorów, menedżerów i trenerów, którzy chcą wzbogacić swoje kompetencje o narzędzia oparte na doświadczeniu i dowodach naukowych.

Szkoła Trenerów Biznesu – Narzędzia

Opanuj umiejętności tworzenia programów szkoleniowych, aktywizacji grup i radzenia sobie w trudnych sytuacjach szkoleniowych. Dla obecnych i przyszłych trenerów biznesu, którzy chcą opanować sprawdzone narzędzia i techniki, wykorzystując unikalne podejście Evidence-Based Training.

Akademia Prowadzenia Szkoleń Online

Zdobądź kompleksowe umiejętności tworzenia i prowadzenia szkoleń online, niezależnie od

poziomu Twojego doświadczenia technicznego. Program krok po kroku przygotuje Cię do pracy zdalnej, oferując wsparcie trenerów z międzynarodowymi certyfikatami i dostęp do nowoczesnych narzędzi technologicznych.

Szkoła Menedżera Projektu

Rozwijaj praktyczne umiejętności zarządzania projektami dzięki warsztatom, symulacjom i grom nagradzanym przez PMI Award. Idealne dla osób chcących zdobyć wiedzę w krótkim czasie i uzyskać państwowy dyplom studiów podyplomowych o specjalności zarządzanie projektami.

Szkoła Negocjatora

Podnieś poziom swoich umiejętności negocjacyjnych. Nauczysz się kontrolowania rozmów, rozpoznawania nieczystych chwytów i wychodzenia z trudnych sytuacji w negocjacjach. Sprawdzone i nieoczywiste narzędzia komunikacyjne. Dla osób, które prowadzą negocjacje w praktyce biznesowej.

Kontakt

Biuro – rekrutacja
tel.: +48 71 733 65 51
tel. kom.: +48 728 963 417

Moderator Sp. z o.o.
ul. Św. Józefa 1/3
50-329 Wrocław