Akademia Controllingu



Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie - 2 dni

MIEJSCE I DATA:

11-12.04.2024, Online

AKREDYTACJA WIELKOPOLSKIEGO KURATORA OŚWIATY (Decyzja nr 110.2.870.2015)

WWW.AKADEMIACONTROLLINGU.PL

Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie - 2 dni

KONTAKT

Szkolenia otwarte:
info@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 61 852 33 53
Szkolenia zamknięte:
Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl
tel. + 48 536 111 571

TRENERZY

dr Paweł Błaszkiewicz

Opis

W świecie, gdzie biznes nieustannie ewoluuje, a dynamika zmian na rynkach jest niezwykle intensywna,
doskonalenie swoich umiejętności negocjacyjnych i komunikacyjnych staje się koniecznością
. Pomocne w tym będzie dwudniowe szkolenie „Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie", przydatne szczególnie dla wszystkich menedżerów i specjalistów, dążących do doskonałości w swojej dziedzinie.



Umiejętność efektywnej komunikacji umożliwi Ci
prowadzenie trudnych rozmów
i
asertywne radzenie sobie z niełatwymi sytuacjam
i, a także
wzmocni Twoją pozycję w negocjacjach
i pomoże rozwiązywać problemy. Szkolenie, przełamujące bariery tradycyjnej komunikacji, da Ci
nowoczesne narzędzia
, dzięki którym staniesz się kluczowym graczem w swojej organizacji, bez względu na poziom presji czy stopień złożoności problemów.
Niezależnie od tego, czy planujesz negocjacje dotyczące cen zakupu dostawców, sen sprzedaży do klientów, czy kierujesz trudną rozmową na temat budżetowania, zdobycie i

doskonalenie umiejętności komunikacyjnych to konieczność w dzisiejszych czasach.
Nasze szkolenie zostało przygotowane
z perspektywy realiów biznesowych z konkretnymi przykładami i przypadkami
, które sprawią, że łatwo przełożysz teorię na praktykę.
Dzięki szkoleniu będziesz
skutecznie komunikować
swoje
oczekiwania
,
tworzyć i egzekwować strategie finansowe
, a także
efektywnie negocjować
z różnymi interesariuszami. Zdobyte kompetencje rozwiązywania problemów i radzenia sobie z trudnymi sytuacjami pozwolą Ci z łatwością pokonywać przeszkody, które mogą pojawić się na drodze do sukcesu.
Nie pozostawaj w tyle! Weź udział w dwudniowym szkoleniu „Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie", by zdobyć umiejętności kluczowe dla skutecznej i efektywnej komunikacji, które zwiększą Twoją wartość jako lidera w dziedzinie negocjacji i rozwiązywania konfliktów. Zarejestruj się już teraz i wpłyń na swoją przyszłość biznesową!



Adresaci

Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?
To szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o każdym, kto musi
regularnie prowadzić negocjacje i trudne rozmowy w kontekście swojej pracy
. Niezależnie od tego, czy jesteś doświadczonym menedżerem zespołu, czy dopiero stawiasz pierwsze kroki w dziedzinie negocjacji, zyskasz narzędzia i strategie, dzięki którym wzrośnie Twoja skuteczność i pewność siebie podczas negocjacji i trudnych rozmów. Szkolenie będzie szczególnie przydatne dla osób, które muszą skutecznie komunikować się z różnymi zespołami w organizacji i klientami.
W szczególności szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:
1. Dyrektor Finansowy (CFO)2. Menedżer (CEO)3. Dyrektor Controllingu4. Kierownik Zespołu Finansowego5. Analityk Finansowy6. Dyrektor ds. Sprzedaży7. Menadżer ds. Projektów8. Kierownik Działu Księgowości9. Dyrektor ds. Zakupów10. Dyrektor ds. HR11. Kierownik Działu Obsługi Klienta12. Specjalista ds. Relacji z Klientem13. Menedżer ds. Produktu14. Kierownik Działu Logistyki15. Menadżer ds. Rozwoju Biznesu

Dlaczego warto

Biorąc udział w szkoleniu „Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie”, zdobędziesz praktyczne umiejętności i strategie, które pozwolą Ci skutecznie zarządzać trudnymi rozmowami i negocjacjami, a tym samym przyczynią się do Twojego sukcesu zawodowego.
Podczas szkolenia zdobędziesz następujące umiejętności i wiedzę:
1. Skuteczna współpraca zespołu w oparciu o mosty komunikacyjne:
Zyskasz szczegółową wiedzę o zaawansowanych modelach komunikacji i ich wpływie na współpracę w zespole. Pozwoli Ci to skutecznie budować mosty komunikacyjne w

dowolnych warunkach.
2. Kontrola nad przebiegiem rozmów i negocjacji:
Nauczysz się kierować przebiegiem rozmów i negocjacji, nawet w najtrudniejszych sytuacjach, zachowując równocześnie pozytywne nastawienie.
3. Silna pozycja w rozmowach z partnerami biznesowymi:
Zyskasz umiejętność wykorzystywaniaróżnych strategii negocjacyjnych, co pozwoli Ci wzmacniać własną pozycję w rozmowach biznesowych.
4. Uzyskanie optymalnych rozwiązań:
Nauczysz się szukać optymalnych rozwiązań, co pozwoli Ci pokonywać negatywne nastawienie i radzić sobie z typowymi problemami w rozmowach.
5. Ochrona własnych granic w relacjach zawodowych:
Nauczysz się asertywnej odmowy i skutecznego komunikowania niepomyślnych wiadomości, dzięki czemu z łatwością wyznaczysz granice w relacjach zawodowych, nawet w najtrudniejszych warunkach.

Cele

Głównym celem
szkolenia jest wyposażenie uczestników w umiejętności, które umożliwią im efektywne prowadzenie negocjacji i radzenie sobie z trudnymi rozmowami w kontekście biznesowym
. Uczestnicy zdobędą kompetencje, które pozwolą na zwiększenie skuteczności działania, zarówno na poziomie indywidualnym, jak i organizacyjnym.
Cele szczegółowe szkolenia:
1. Efektywna komunikacja i skuteczność w negocjacjach:
Uczestnicy rozwiną umiejętności komunikacji efektywnej, w tym umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami. Nauczą się, jak przekazywać swoje oczekiwania, kierować przebiegiem rozmowy i planować strategie negocjacyjne.
2. Techniki rozwiązywania problemów komunikacyjnych:
Uczestnicy nauczą się rozumieć i umiejętne wykorzystywać techniki rozwiązywania problemów w kontekście komunikacji. Szkolenie pomoże uczestnikom rozwijać świadomość partnerów w komunikacji, szukać optymalnych rozwiązań i budować mosty komunikacyjne.
3. Asertywność w praktyce:
Uczestnicy zdobędą praktyczną umiejętność bycia asertywnym w komunikacji, co pozwoli im na skuteczne przekazywanie niepomyślnych wiadomości, asertywną odmowę i wyznaczanie granic w relacjach zawodowych.

Program

Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie

Sztuka efektywnej komunikacji:
a. Negocjacje jako zaawansowana sztuka komunikacji.b. Modele komunikacji w organizacji i ich następstwa dla współpracy w zespole zadaniowym oraz pomiędzy zespołami.c. Świadomość własnych cech osobowości.d. Komunikowanie pozytywnego nastawienia.e. Zalety otwartej komunikacji.f. Bariery porozumienia.g. Mosty komunikacyjne.
Negocjacje problemowe w biznesie:
a. Wzmacnianie własnej pozycji w rozmowach biznesowych.b. Kierowanie przebiegiem rozmowy.c. Główne strategie negocjacyjne.d. Planowanie BATNY.
Rozwiązywanie problemów w rozmowie:
a. Rozwijanie świadomości partnerów w komunikacji.b. Szukanie optymalnych rozwiązań.c. Budowanie mostów komunikacyjnych, pokonywanie negatywnego

nastawienia.d. Praca nad własną postawą.e. Schematy postępowania w przypadku typowych problemów.f. Przyjmowanie uzasadnionych skarg klienta wewnętrznego.g. Różnica między oceną a opinią.h. Zalety komunikowania się językiem NVC.i. Zażegnywanie sytuacji konfliktowych.
Trudne sytuacje – asertywność w praktyce:
a. Struktura informacji zwrotnej (negatywnej i pozytywnej).b. Asertywność – budowanie nastawienia na pozytywną, otwartą komunikację.c. Asertywna odmowa.d. Komunikowanie niepomyślnych wiadomości.e. Granice w relacjach zawodowych.f. Sesja informacji zwrotnej. Wytyczenie obszarów do dalszej pracy
Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

Koszt

1690 zł netto

Akademia Controllingu

Learning by Design

Formularz zgłoszeniowy

Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie - 2 dni

Promocje

Promocja 20% Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby z danej firmy, dla drugiej i kolejnej osoby udzielamy 20% rabatu.

Warunki

Warunkiem uczestnictwa jest odesłanie faksem pod nr

FAX: 61 666 03 63

lub e-mail'em na adres:

info@akademiacontrollingu.pl

wypełnionego formularza zgłoszeniowego oraz dokonanie wpłaty na konto organizatora w terminie 5 dni przed datą szkolenia.

Zapraszamy do kontaktu

TEL. + 48 61 852 33 53

Marta Elimer
marta.elimer@akademiacontrollingu.pl

KOSZT SZKOLENIA

1690 zł netto

Koszt szkolenia obejmuje: udział jednej osoby w szkoleniu, komplet materiałów szkoleniowych, certyfikat ukończenia szkolenia, przerwy kawowe oraz lunch.

DANE FIRMY DO WYSTAWIENIA FAKTURY

Nazwa firmy ..... Nip .....

Adres ..... Kod ..... Miasto .....

Telefon ..... Fax .....

DANE FIRMY DO KORESPONDENCJI

Nazwa firmy .....

Adres ..... Kod ..... Miasto .....

DANE OSOBY KONTAKTOWEJ

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

DANE UCZESTNIKA / UCZESTIKÓW

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Imię i nazwisko ..... Stanowisko .....

E-mail ..... Tel .....

Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa i zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości:
(liczba uczestników x cena) ..... PLN + 23% VAT na konto:

Santander Polska. 8 oddz. Poznań Nr: 64 1090 1854 0000 0001 0518 5881

☐ wyrażam zgodę na przesyłanie na wskazany przez Ciebie adres email informacji handlowych dotyczących produktów oferowanych przez Akademię Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA) za pomocą środków komunikacji elektronicznej w rozumieniu ustawy z 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1219).

☐ wyrażam zgodę na otrzymywanie przesyłanych informacji handlowych oraz marketing bezpośredni Akademii Controllingu Sp. z o.o. (ICV POLSKA), dotyczących oferowanych produktów, zgodnie z art. 172 ustawy z 16 lipca 2004 r. Prawo telekomunikacyjne (t.j. Dz. U. z 2017 r. poz. 1907 z późn. zm.).

☐ * Oświadczam, że akceptuję warunki uczestnictwa http://www.akademiacontrollingu.pl/regulamin/

☐ * Zapoznałem się i akceptuję politykę prywatności http://www.akademiacontrollingu.pl/polityka-prywatnosci/

* pola wymagane

Pieczątka firmowa	Podpis