Akademia Controllingu

Negocjacje i trudne rozmowy w biznesie - 2 dni

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

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

1690 zł netto

TRENERZY

dr Paweł Błaszkiewicz

Opis szkolenia

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 sytuacjami, 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 szkolenia

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 szkolenia

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