

DOŁĄCZ
DO NAS

22 MAJA 2024 R.
WARSZAWA

NEGOCJACJE Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM



Tomasz Piotr Sidewicz

LANGAS.PL
● ● ● ● ● ●


LANGAS
GROUP

NEGOCJACJE Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

Co odróżnia negocjatora amatora od profesjonalisty? Jakie cechy charakteru są niezbędne, aby mówić o skuteczności w negocjacjach? W jakim kierunku powinieneś rozwijać swoje kompetencje negocjacyjne, aby stać się profesjonalnym negocjatorem? Jaką procedurę startową wdrożyć przed rozpoczęciem negocjacji?

Zapraszamy na warsztat z zawodowym negocjatorem. Tomasz Sidewicz udzieli Ci wielu praktycznych rad i wskaże narzędzia, które pomogą każdemu menedżerowi osiągnąć istotne korzyści w procesie negocjacyjnym.

Twoje korzyści

- Nauczysz się jak rozpoznawać blef i jak blefować, żeby nie być rozpoznanym
- Przeanalizujesz swoją odporność na stres podczas procesu negocjacyjnego
- Poznasz techniki wspierające skuteczne prowadzenie negocjacji
- Dowiesz się jak prowadzić efektywny proces obrony ceny
- Poznasz metody radzenia sobie z konfliktem/impasem

Metody

- **Poznanie teorii** - ugruntowanie swojej wiedzy i zrozumienie interdyscyplinarności negocjacji
- **Analiza elementów negocjacji** - analiza wybranych case study przedstawiających w 100% naturalne negocjacje zarejestrowane na materiale VIDEO
- **Praktyka umiejętności negocjowania** - związana z prawdziwą, bardzo emocjonującą grą negocjacyjną, która rozgrywana jest pomiędzy uczestnikami treningu oraz trenerem. Gra jest tak prowadzona przez trenera, aby sprawdzić przede wszystkim charakter, pewność siebie, asertywność, podatność na wpływ ze strony innych i umiejętność wpływania na innych i perswadowania w procesie negocjacji. W trakcie gry stworzone są naturalne warunki do działań handlowych, których wynik przekłada się na stan posiadania. Popęlniony błąd może diametralnie zmienić przebieg gry na korzyść kogoś innego. Emocje oraz postawy uczestników wpływają na innych w trakcie gry.

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej.

Zapraszamy do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska
project manager
tel. 22 355 24 00
a.chmielewska@langas.pl

Tomasz Piotr Sidewicz

Uznawany za jednego z najlepszych w Polsce ekspertów w dziedzinie negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Wspiera polskie i zagraniczne firmy i organizacje rządowe, właściciele firm, topowych menedżerów w negocjowaniu wielomilionowych kontraktów i strategii negocjacyjnej. Specjalizuje się także w podnoszeniu efektywności pracowników działów handlowych i zakupowych. Doskonały znawca ludzkiej psychiki i technik umożliwiających w krótkiej chwili ocenić stan emocjonalny, gotowość zakupu, cechy charakteru mające kluczowy wpływ na efektywność biznesową.

[więcej na langas.pl](https://www.langas.pl)

OPINIE UCZESTNIKÓW

„Merytoryczne, ekscytujące, ciekawe, prowadzący – klasa sama w sobie. Dziękuję.”

Cezary Szyjka, Sprzedaż, SOPREMA POLSKA" SP. Z O.O.

„Merytorycznie, profesjonalnie, skutecznie przekazywana wiedza.”

Krzysztof Pabisz, Kupiec, BWI POLAND TECHNOLOGIES SP. Z O.O.

„Charakterystyczny, wyjątkowy, ekscentryczny prowadzący, który różnymi wyrafinowanymi technikami trafia do każdego, kto bierze udział w szkoleniu – gorąco polecam.”

Piotr Muszyński, Product Manager, SOPREMA POLSKA SP. Z O.O.

[więcej na langas.pl](https://www.langas.pl)



NEGOCJACJE Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

9.00 rejestracja, powitalna kawa i herbata 9.30 - rozpoczęcie szkolenia

Dylematy negocjatora

- Różne style negocjacji -zasadniczy, miękki, twardy
- Relacje czy maksymalizacja korzyści
- Czy w świecie biznesu łatwiej kupować, czy sprzedawać?

Stres w negocjacjach

- Skąd wiesz, że nadajesz się do negocjacji?
- Twoja odporność na stres i sposoby odreagowywania
- Dlaczego jedni są odporni na stres, a inni nie - co na to nauka?

Jak się zachować w trudnych sytuacjach negocjacyjnych?

- W co grają ludzie podczas negocjacji?
- Dlaczego z niektórymi ludźmi trudno się dogadać?
- 5 przyczyn powodujących, że negocjacje kończą się fiaskiem
- Błędy popełniane w trakcie negocjacji
- Jak sobie poradzić z trudnym partnerem?

Techniki wspierające skuteczne prowadzenie negocjacji

- Techniki wywierania wpływu w negocjacjach
- Czy są techniki, przed którymi nie można się obronić?
- Jakie techniki negocjacyjne stosować - kiedy mamy silną BATNĘ, a kiedy BATNA jest słaba?
- Manipulacja podprogowa
- Chcesz manipulować podczas negocjacji - nie rób tego prymitywnie!

Jak wykorzystywać w praktyce umiejętności perswazyjno-negocjacyjne?

- Czym są umiejętności psychospołeczne w negocjacjach?
- Perswazja w negocjacjach - dlaczego u jednych nie działa, a u innych działa zawsze?
- Jak prowadzić rozmowę perswazyjną?
- Dopasowanie manipulacji do przekazu -kiedy i w jaki sposób ją wykorzystywać?
- Kiedy naciskać, a kiedy ustępować?

Jak rozpoznawać blef i jak blefować, żeby nie być rozpoznanym?

- Czym jest blef?
- Po czym rozpoznać blefującego partnera?
- Jakie są sposoby blefowania?
- Co kryminalistyka ma wspólnego z negocjacjami?

Negocjacje jako proces poszukiwania rozwiązania w sytuacji istniejącego konfliktu

- Jak zachować trzeźwy i kreatywny umysł, otwarty na szukanie sposobów rozwiązywania problemów i niwelacji różnic w oczekiwaniach poszczególnych stron?
- Dlaczego negocjacje prowadzi się zazwyczaj dopiero w sytuacji konfliktu?
- Analiza sytuacji konfliktowej
- Metody radzenia sobie z konfliktem/impasem
- Konflikt jako szansa na uzyskanie dodatkowych profitów

Strategie radzenia sobie z zarzutami cenowymi

- Jak prowadzić efektywny proces obrony ceny?
- Dlaczego „doskonałe cechy” „super oferty” nie zawsze są „korzyściami” dla kogoś, kto szuka swoich korzyści zupełnie gdzieś indziej?
- „Mamy to, tylko taniej” - sposoby przeciwdziałania strategii Cena Czyni Cuda

16.30 Zakończenie szkolenia





Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: szkolenia@langas.pl

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

NEGOCJACJE Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

**22 MAJA 2024 R.
WARSZAWA**

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- | | | |
|--------------------------|-------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 1/05/2024 | 1 570 PLN + 23% VAT |
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie od 2/05/2024 | 1 870 PLN + 23% VAT |

Cena zawiera:

uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat, obiad, poczęstunek podczas przerw

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

E-mail

Imię i nazwisko (3)

Stanowisko

E-mail

Osoba do kontaktu

(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

E-mail

Telefon/Fax

- Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15, 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

- Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.
- Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech <https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>

- Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.