

DOŁĄCZ
DO NAS

29 LISTOPADA 2022 R.
WARSZAWA

Poczucie własnej wartości a wygrywanie trudnych negocjacji

Stres - adrenalina - perswazja -
introspekcja



Tomasz Piotr Sidewicz

POCZUCIE WŁASNEJ WARTOŚCI A WYGRYWANIE TRUDNYCH NEGOCJACJI

Stres - adrenalina - perswazja - introspekcja

Skuteczność gry negocjacyjnej wymaga określonych predyspozycji u negocjatora, bez których trudne negocjacje będą zbyt trudne, żeby zakończyć je z sukcesem.

Przyglądając się składowym w tzw. Wielkiej Piątce (**pięcioczynnikowy model osobowości autorstwa Paula Costy i Roberta McCrae'a, który obejmuje czynniki osobowości: neurotyczność, ekstrawersję, otwartość na doświadczenie, ugodowość i sumienność**), można określić z czym negocjator sobie poradzi, a gdzie polegnie w trakcie trudnych negocjacji.

Szkolenie (ćwiczenia) oraz wykonanie **testu Big Five** pozwoli każdemu uczestnikowi odkryć dokładne obszary rozwoju w prowadzeniu trudnych negocjacji i rozpoznawania manipulacji.

Twoje korzyści

- Techniki negocjacji warto znać i warto umieć je rozpoznać podczas rozmowy, ale ważniejszą rzeczą jest precyzyjna komunikacja i wspólny wysiłek obydwu stron do szukania najlepszego porozumienia. Znajomość siebie oraz umiejętność profilowania partnerów po drugiej stronie ułatwia wypracowanie strefy możliwych porozumień (ZOPA).
- Poczucie własnej wartości chroni każdego z nas przed wpływem. Sęk w tym, że to poczucie musi być stabilne i adekwatne do rzeczywistości. Rozbuchane EGO, czy narcyzm nie świadczą o zdrowym poczuciu własnej wartości, choć z pewnością pomagają w życiu.
- Każdy z uczestników ma szansę na wzięcie udziału w 2-3 ćwiczeniach negocjacyjnych, które zakończą się określonym (mierzalnym) wynikiem dla nich i są bazą do pracy indywidualnej (introspekcja - refleksja).
- Każdy z uczestników zrobi sobie test psychologiczny, który pomoże mu określić, jakim typem negocjatora jest, i dowie się, co musi zrobić, żeby negocjować lepiej w ramach swojego potencjału, który posiada.

Uczestnicy

Zapraszamy przede wszystkim managerów średniego szczebla oraz handlowców i kupców, którzy na co dzień prowadzą negocjacje biznesowe.

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

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



POCZUCIE WŁASNEJ WARTOŚCI A WYGRYWANIE TRUDNYCH NEGOCJACJI

Stres - adrenalina - perswazja - introspekcja

9.00 rejestracja, powitalna kawa i herbata

9.30 - rozpoczęcie szkolenia

SKĄD WIESZ, ŻE BĘDZIESZ DOBRYM NEGOCJATOREM?

- Czy znasz swoje silne strony (autodiagnoza w oparciu o kwadrat Ofmana i poznanie własnych driverów - teoria Taliba Kahlera wykorzystywana przez NASA).
- Co wiesz o swojej osobowości?
- Twoje mocne i słabe strony w negocjacjach - co z tym możesz zrobić?

TWOJE POCZUCIE WŁASNEJ WARTOŚCI I JEJ WPŁYW NA KOMUNIKACJĘ Z INNYMI - INTROSPEKCJA

- Co to znaczy być pewnym siebie w negocjacjach?
- Co to jest poczucie własnej wartości?
- Dlaczego poczucie własnej wartości chroni przed manipulacją?
- Jak wypracować i rozwijać własne poczucie wartości?
- Co mówi nauka o poczuciu własnej wartości i uleganiu manipulacjom, nie tylko w negocjacjach?

RÓŻNE OSOBOWOŚCI TO RÓŻNI NEGOCJATORZY - DLACZEGO O TYM ZAPOMINAMY?

POSŁUCHAJMY JAK SIĘ KOMUNIKUJESZ - JAK DZIAŁA PROFIL LINGWISTYCZNY I JAK MOŻNA GO WYKORZYSTAĆ W NEGOCJACJACH?

- Diagnoza preferowanych technik wpływu na podstawie analizy lingwistycznej.
- Poznaj swoje mechanizmy obronne w komunikacji z innymi, które upośledzają negocjacje.

TECHNIKI PERSWAZYJNE - CO MUSISZ WIEDZIEĆ O WŁASNEJ PERSWAZJI?

- Dowiedz się dlaczego twoja perswazja nie działa?
- Sięgasz po erystykę - uważaj, ponieważ to pole minowe!

Pytania i odpowiedzi - analiza strategii stosowanych przez uczestników w negocjacjach na bazie osiągniętych przez nich wyników.

16.30 Zakończenie szkolenia





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

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

POCZUCIE WŁASNEJ WARTOŚCI A WYGRYWANIE TRUDNYCH NEGOCJACJI

29 LISTOPADA 2022 R.
WARSZAWA

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

- | | | |
|--------------------------|-------------------------|----------------------------|
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie do 8/11/2022 | 1 370 PLN + 23% VAT |
| <input type="checkbox"/> | zgłoszenie od 9/11/2022 | 1 570 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.