

DOŁĄCZ
DO NAS

24 - 25 WRZEŚNIA 2024 R.
WARSZAWA

NEGOCJACJE W BIZNESIE

Warsztat z Małgorzatą Głębocką - Szurko



Małgorzata Głębocka - Szurko

NEGOCJACJE W BIZNESIE

Na sukces firmy, projektu, inwestycji składa się tysiące małych porozumień. To kumulacja wielu rund negocjacyjnych, a przede wszystkim kompetencji i motywacji ludzi w ich prowadzeniu. Umiejętność dbania o interesy firmy i dobór odpowiedniej taktyki, to kluczowa kompetencja skutecznego menedżera.

Zapraszamy Cię na intensywne szkolenie z negocjacji w biznesie, podczas którego poznasz i przećwiczysz skuteczne techniki negocjacyjne.

Dołącz do naszej grupy, by zdobyć niezbędne umiejętności, które pomogą Ci osiągnąć sukces w biznesie oraz zwiększyć efektywność Twojego działu.

KORZYŚCI

Dowiesz się m.in.:

- w jaki sposób wykorzystać narzędzia negocjacyjne w prowadzeniu procesu zakupu/sprzedaży,
- jak poprawnie argumentować, świadomie prowadzić cały proces negocjacji i kontrolować jego przebieg,
- jak wykorzystywać techniki negocjacyjne i jednocześnie bronić się przed manipulacją,
- jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji,
- jak szukać wyjścia z sytuacji, które nie ułatwiają osiągnięcia porozumienia.

UCZESTNICY

- handlowcy, sprzedawcy, kadra zarządzająca, menedżerowie zespołów

METODY

- Szkolenie ma formę wykładowo-warsztatową. Ćwiczenia, analizy przykładów biznesowych i narzędzi mają wspierać uczestników w budowaniu nowych kompetencji zawodowych.

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

MAŁGORZATA GŁĘBOCKA - SZURKO

Pracując dotychczas w kilkunastu krajach Europy i świata pozyskiwała i zatrudniała prezesów, menedżerów średniego i wyższego szczebla, jak również była odpowiedzialna za procesy rekrutacji specjalistów, handlowców, pracowników liniowych i produkcyjnych

Od ponad 20 lat dzieli się swoją pasją do HR-u, pracując na stanowisku dyrektora personalnego, zarówno w spółkach polskich, jak i międzynarodowych korporacjach.

Uczestniczyła i była odpowiedzialna za zasoby ludzkie w procesach transferu linii produkcyjnych do/z Polski, Holandii, Danii, Chin i Wietnamu.

[więcej na langas.pl](#)

OPINIE UCZESTNIKÓW

Niesamowicie pozytywne wrażenie. Trener - pełen profesjonalizm, bardzo dużo świetnych przykładów. Moc inspiracji i pomysłów

**Ewa Stasiak - Staszewska,
Oriflame Products Poland Sp. z o.o.**

Jestem pod wrażeniem prowadzącego szkolenia. Energia i serce jakie Małgorzata wkłada w szkolenia są nieprawdopodobne. Rewelacyjny Coach i trener

Katarzyna Dunda, KAN Sp. z o.o.

[więcej na langas.pl](#)



NEGOCJACJE W BIZNESIE

DZIEŃ 1 / 24 WRZEŚNIA 2024

9.30 - Rejestracja uczestników oraz powitalna kawa i herbata

10.00 - Rozpoczęcie szkolenia

NEGOCJACJE W BIZNESIE

- Gra szkoleniowa X-jak transakcja gra negocjacyjna
- Negocjacje - różne spojrzenia, różne punkty widzenia. Zasady, reguły, normy i fazy procesu.
- Jakie są podobieństwa i różnice w różnych podejściach i jakie są ich konsekwencje praktyczne dla osób negocjujących?
- Złote zasady negocjacji
- Sukces w negocjacjach - i co dalej? Negocjacje to nie jedyny sposób działania w warunkach zaistnienia konfliktu interesów
- Rezultat i relacje - jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji? Czasem wygrywam, a czasem się uczę, czyli o właściwym znaczeniu porażki w negocjacjach
- Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?

STRATEGIE I TAKTYKI W NEGOCJACJACH

- Strategie i taktyki - o budowaniu celów, projektowaniu dróg do ich osiągnięcia i określaniu optymalnych metod działania na każdym etapie negocjacji
- Skuteczne techniki negocjacyjne
- Jak budować silną pozycję negocjacyjną?
- Metody i środki służące budowaniu własnej silnej pozycji w negocjacjach

16.00 - Zakończenie szkolenia

DZIEŃ 2 / 25 WRZEŚNIA 2024

8.30 - Rejestracja uczestników oraz powitalna kawa i herbata

9.00 - Rozpoczęcie szkolenia

BŁĘDY NEGOCJACYJNE - PRAKTYCZNY KATALOG ZACHOWAŃ I ZANIECHAŃ, KTÓRE SKUTECZNIE UTRUDNIAJĄ LUB UNIEMOŻLIWIAJĄ OSIĄGANIE CELÓW

- Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna? Sztuka budowania relacji oraz inne umiejętności i metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi.
- Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami. Klasyczne metody i nowatorskie sposoby poszukiwania wyjścia z sytuacji, które nie ułatwiają osiągnięcia porozumienia.

ZDOBYWAMY CECHY SKUTECZNEGO NEGOCJATORA

- Jak identyfikować i rozwijać swoje mocne strony, a następnie przekształcać je w unikalne atuty negocjacyjne?
- Jak świadomie rozpoznawać swoje słabe strony, a następnie wykorzystywać je jako punkt wyjścia do rozwoju?
- Jak wykorzystywać umiejętność rozumienia potrzeb i motywacji innych stron w procesie negocjacyjnym
- Sposoby radzenia sobie z trudnymi rozmówcami oraz tworzenie długotrwałych i korzystnych relacji biznesowych.

15.00 - Zakończenie szkolenia





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

KOMPETENCJE MENADŻERSKIE

NEGOCJACJE W BIZNESIE

24 - 25 WRZEŚNIA 2024 R.

WARSZAWA

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

zgłoszenie do 4/09/2024 **2 270 PLN + 23% VAT**

zgłoszenie od 5/09/2024 **2 470 PLN + 23% VAT**

CENA ZAWIERA

Uczestnictwo w szkoleniu, materiały, certyfikat

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/Og%C3%81ne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf>

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