



LANGAS GROUP  
inspired to grow

27 - 28 września 2012 r.  
WARSZAWA

# ZAAWANSOWANY TRENING NEGOCJACJI

**Jak wyprzedzić zamierzenia innych, taktyki,  
czytanie z człowieka, metody dochodzenia do celu?**



**Ekspert:  
Tomasz Piotr Sidewicz**

*„Pana Sidewicza trzeba  
odpowiednio trawić,  
ale efekty spotkania  
są piorunujące”*

**Tomasz Wódz  
SAMAT POLSKA**

*„Po tym szkoleniu wiem,  
jak bardzo warto poszerzać  
wiedzę w zakresie  
negocjacji i nie tylko”*

**Filip Kowalski  
BGK**

- Jak osobiste przekonania wpływają na Twoją skuteczność?
- W jaki sposób osobiste przekonania i postawy wpływają na Twoją skuteczność w negocjacjach?
- Co się kryje za słowami i gestami?
- Jak odczytywać charakter pisma?
- Jak profilować partnera negocjacji?
- Jak zarządzać emocjami w trakcie trwania spotkań negocjacyjnych?
- W jaki sposób przebiegają mechanizmy neurolingwistyczne w negocjacjach?
- Jak odczytywać ukryte informacje? Jak je rozpoznawać?
- Jak rozpoznać blef i jak blefować, aby nie być rozpoznanym?
- Czym jest perfidna manipulacja, jak ją rozpoznać, i obronić się przed nią?
- W jaki sposób wychodzić z konfliktu w negocjacjach?
- Jakie 11 elementów kondycji emocjonalnej decyduje o naszej przewadze w negocjacjach?

# ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE

Jak wyprzedzić zamierzenia innych, taktyki,  
czytanie z człowieka, metody dochodzenia do celu?

Coraz częściej przy stole negocjacyjnym spotykamy osoby, które są doskonale przeszkolone w dziedzinie negocjacji. Szanse, że są równie dobrze przygotowane jak my, albo, że znają od podszewki podobne techniki są ogromne. A co jeśli są lepiej przygotowane? Sama wiedza teoretyczna nie gwarantuje wygranej. Odpowiednia doza motywacji wewnętrznej, kreatywności i sprytu pozwala na dobrą rozgrywkę, ale czy zbliża do sukcesu?

Zapraszamy na dwudniowy warsztat negocjacyjny na poziomie zaawansowanym, dla osób, które szukają:

- Rozbudowanych zajęć, które wzbogacą repertuar dotychczas wykorzystywanych technik negocjacyjnych
- Nowych, nietypowych technik negocjacyjnych
- Warsztatów, które pogłębią ich umiejętność świadomego postrzegania całego procesu negocjacji i wywierania wpływu na jego przebieg
- Zajęć, podczas których „na własnej skórze” przekonają się, jakie umiejętności negocjacyjne posiadają, i w jakim kierunku powinny się rozwijać

**Uwaga: szkolenie o silnej dawce emocji – dla osób o mocnych nerwach**

**Jeśli podejmiesz wyzwanie udziału w warsztatach zobacz, co możesz zyskać:**

- ✓ Weźmiesz udział w realnej grze negocjacyjnej, która może trwać nawet **32 godziny\***
- ✓ Zagraasz w grę negocjacyjną, której poszczególne rozgrywki są **nieprzewidywalne**, jak w realnych sytuacjach
- ✓ Poznasz **techniki negocjacyjne**, które będziesz mógł przetestować w bezpośredniej rozgrywce
- ✓ Dowiesz się, czym są dokładnie **umiejętności perswazyjno-negocjacyjne**, w jakim stopniu masz je rozwinięte i co możesz zrobić, żeby dalej je kształtować
- ✓ Poznasz **techniki odczytywania zamiarów** partnera zarówno z mowy ciała, jak i jego pisma
- ✓ Dowiesz się, **jak rozpoznać blef w negocjacjach i jak go zastosować**, aby samemu nie zostać rozszyfrowanym
- ✓ Dowiesz się, w jaki sposób kształtować swoje umiejętności językowe i retoryczne, aby krok po kroku **sterować rozmową negocjacyjną** w obranym przez Ciebie kierunku
- ✓ Znajomość technik, a umiejętność ich wykorzystywania to dwie różne sprawy, poznasz więc, jak się przybliżyć do ideału, aby „pokerowo” rozgrywać spotkania negocjacyjne
- ✓ Poznasz **metody wychodzenia z konfliktów** w negocjacjach

*\*po zakończeniu pierwszego dnia szkolenia negocjacje w zaproponowanej grze szkoleniowej mogą trwać dalej, do późnych godzin, a następnie do końca kolejnego dnia szkolenia.*

Zachęcam Państwa do zapoznania się ze szczegółową ofertą. W przypadku jakichkolwiek pytań proszę o kontakt telefoniczny (22) 696 80 20 lub za pomocą poczty elektronicznej [szkolenia@langas.pl](mailto:szkolenia@langas.pl)

Natychmiast odpowiemy na każde pytanie! Pamiętaj, że inwestując twój czas i pieniądze w szkolenia organizowane przez Langas Group możesz zawsze spodziewać się co najmniej kilkukrotnego zwrotu z inwestycji! Stawiamy na twoje maksymalne zadowolenie!

Z poważaniem,  
**Magdalena Kaczmarczyk**  
Kierownik Projektu

**Opinie uczestników zajęć prowadzonych przez Tomasza Piotra Sidewicza:**

„Pana Sidewicza trzeba odpowiednio trawić, ale efekty spotkania są piorunujące” Tomasz Wódz, SAMAT POLSKA

„Ciekawe szkolenie, dające dużo do myślenia, prowadzący super.” – Aleksandra Piechocka, ENEA Operator Sp. z o.o.

„Kompetentnie, interesująco, dynamicznie, z dużym ładunkiem emocji i możliwości samopoznania” – opinia anonimowa

„Bardzo ciekawe szkolenie, taki eksperyment na żywym organizmie, na pewno więcej zostanie w głowie niż po klasycznych wykładach” – opinia anonimowa

„Nigdy wcześniej nie byłam na szkoleniu prowadzonym w tak niestandardowy, nieschematyczny sposób” -Katarzyna Kuźma, Tubes International Sp. z o.o.

„Oceniam szkolenie jako bardzo pożyteczne dla mojego rozwoju osobowego. Miałam możliwość poznania nowych aspektów prowadzenie negocjacji na poziomie zaawansowanym” - opinia anonimowa

„Oryginalne, otwierające umysł na nieznane obszary, pokazujące prawdę w taki sposób aby została zapamiętana” - opinia anonimowa

## Ekspert: TOMASZ PIOTR SIDEWICZ



Ekspert w dziedzinie negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Trener i coach, specjalizuje się w podnoszeniu efektywności pracowników działów handlowych i zakupowych. Prowadzi projekty audytu działań, audytu personalnego oraz rekrutacji pracowników działów

handlowych i zakupowych. 19 lat życia zawodowego, w tym 18 lat to praca na własny rachunek wykształciły w nim określoną postawę biznesową, opartą o zasadę – W biznesie mam tylko to co sam wynegocjuję. Taka postawa powoduje, że siadając do negocjacyjnego stołu wie, że nie może popełnić błędów, ponieważ szybko odczuje ich skutki na własnym rachunku. Przecież biznes to dziedzina praktyczna, która rządzi się wynikami, targetami i budżetami. To selektor naturalny, decydujący o tym czyś być albo nie być. To, że ponad 90% bankrutuje w pierwszych latach swojej działalności daje do myślenia. Jego doświadczenie zawodowe to przede wszystkim współpraca z wieloma firmami, które z racji swojej działalności, funkcjonują na rynkach międzynarodowych. Dzięki temu poznał specyfikę, prawie wszystkich krajów europejskich, Afryki Płn. oraz USA i Kanady. 15 lat pracy w handlu zagranicznym oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami nauczyły go wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w środowisku międzykulturowym. Doświadczenie zawodowe oraz profesjonalizm Tomasza Piotra Sidewicza potwierdzone są licznymi referencjami od klientów, udziałem w medialnych przedsięwzięciach oraz współpracą ze światem biznesu, ośrodkami naukowymi i mediami.



# ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE

Jak wyprzedzić zamierzenia innych, taktyki,  
czytanie z człowieka, metody dochodzenia do celu?

## PROGRAM

### PRAKTYCZNE SPOJRZENIE NA WŁASNE UMIEJĘTNOŚCI NEGOCJACYJNE

- Przekonania osobiste a skuteczność w negocjacjach
- Egzamin z „wewnętrznej gry” – Twoja droga do pożądanego wyniku
- Jakich zmian potrzebujesz?

### JAK WYKORZYSTYWAĆ W PRAKTYCE UMIEJĘTNOŚCI PERSWAZYJNO-NEGOCJACYJNE?

- Czym są umiejętności psychospołeczne w negocjacjach?
- Dopasowanie manipulacji do przekazu
- Jak prowadzić rozmowę perswazyjną?
- Kiedy i w jaki sposób je wykorzystywać?
- Nigdy nie poddawaj się – zawsze negocjuj
- Kiedy naciskać, a kiedy ustępować w negocjacjach?
- W jakim kierunku rozwijać swoje kompetencje negocjacyjne?

### JAK MÓWIĆ, ABY PRZEKONAĆ? - RETORYKA W NEGOCJACJACH

- Język negocjacji – co mówimy i jak mówimy, a przebieg rozmów
- Język „warunkowy” – do czego może doprowadzić?
- Negatywny język w negocjacjach
- Co się kryje za słowami wypowiedzianymi przez drugą stronę?
- W jaki sposób rozpocząć wymianę propozycji?
- W jaki sposób uzyskać rozsądną propozycję od partnera negocjacji?

### KONDYCJA INTELIGENCJI EMOCJONALNEJ W NEGOCJACJACH – 11 KOMPONENTÓW

- Wrodzone umiejętności, a rozwijanie umiejętności i wiedzy związanej z emocjami
- Samoświadomość emocji – studiowanie własnych zachowań, adekwatność reakcji
- Spostrzeganie, rozpoznawanie i rozumienie emocji
- W jaki sposób można zarządzać emocjami podczas negocjacji?
- Asymilacja emocji – świadome wykorzystywanie emocji

### JAK ZBUDOWAĆ PRZEWAGĘ W NEGOCJACJACH POPRZEC ROZSZYFROWANIE PARTNERA ROZMÓW?

- Profilowanie partnera negocjacji
- Analiza mowy ciała, gestów i czytanie z twarzy
- Odczytywanie ukrytych informacji
- Czy istnieją bezkarne gesty i słowa w negocjacjach? – analiza case video
- Badanie charakteru pisma – kluczowe elementy
- Rozpoznawanie cech niebiznesowych
- Jak profilować partnera podczas negocjacji, aby zminimalizować swoje ryzyko w interesach?

### JAK ROZPOZNAWAĆ BLEF I JAK BLEFOWAĆ, ŻEBY NIE BYĆ ROZPOZNYM?

- Czym jest blef w negocjacjach?
- Po czym rozpoznać blefującego partnera negocjacji i co zrobić z rozpoznany zjawiskiem?
- Jakie są sposoby blefowania?

### CHWYTY NEGOCJACYJNE - JAK ROZSĄDNIE I W JAKI SPOSÓB WYKORZYSTYWAĆ TECHNIKI NEGOCJACYJNE?

- Czym jest perfidna manipulacja, jak jest wykorzystywana i jak stosować odpowiednie zagrywki?
- Techniki negocjacyjne w rękach negocjatorów – praktyczne zależności pomiędzy umiejętnościami posługiwania się możliwościami zastosowania (BATNA), a znajomością technik

### 5 SPOSOBÓW WYCHODZENIA Z KONFLIKTU W NEGOCJACJACH

- Dlaczego negocjacje prowadzi się zazwyczaj dopiero w sytuacji konfliktu?
- Analiza sytuacji konfliktowej
- Metody radzenia sobie z konfliktem/impasem

### JAK STWORZYĆ I ZGRAĆ SKUTECZNY ZESPÓŁ NEGOCJACYJNY? – NEGOCJACJE WIELOOSOBOWE/GRUPOWE

- Jakie atrybuty powinien posiadać zespół negocjatorów?
- Jakie role wyznaczyć? Jak zaplanować rozgrywkę?
- Indywidualne role członków zespołu negocjacyjnego
- Techniki i triki zespołów negocjacyjnych

## METODOLOGIA

Narzędziem służącym rozwojowi Twoich kompetencji na szkoleniu jest przygotowana gra negocjacyjna. Celem gry jest zdobycie/wynegocjowanie przez Ciebie jak największej ilości punktów. Gra sprawdza wszelkie możliwe obszary rozwoju uczestników w zakresie negocjacji, od czytania i rozumienia umów, które się zawiera, przez egzekwowanie swoich praw, komunikowanie swoich stanowisk, po zaawansowane negocjowanie zawierające w sobie dużą dawkę prawdziwych ludzkich emocji. Poziom zaawansowany przygotowany został z myślą o osobach, które lubią wyzwania, panują nad swoimi emocjami, i są gotowe negocjować.

## AGENDA

### 27 września 2012 r.

- 09.30 – 10.00 rejestracja
- 10.00 – 12.00 SESJA PIERWSZA**
- 12.00 – 12.15 przerwa na kawę, herbatę
- 12.15 – 14.00 SESJA DRUGA**
- 14.00 – 14.45 obiad
- 14.45 – 16.30 SESJA TRZECIA**
- 16.30 – 16.45 przerwa na kawę, herbatę
- 16.45 – 18.30 SESJA TRZECIA**

### 28 września 2012 r.

- 08.30 – 09.00 rejestracja
- 09.00 – 10.45 SESJA PIERWSZA**
- 10.45 – 11.00 przerwa na kawę, herbatę
- 11.00 – 13.00 SESJA DRUGA**
- 13.00 – 13.45 obiad
- 13.45 – 16.00 SESJA TRZECIA**



**Adres**  
Langas Group  
ul. Krakowskie Przedmieście 79  
00-079 Warszawa



www.langas.pl



langas@langas.pl



Tel.: (22) 696 80 20  
Fax.: (22) 826 85 05

www

Wypełnij formularz zgłoszeniowy  
i prześlij na numer fax: (22) 826 85 05

## ZAAWANSOWANE NEGOCJACJE

*Jak wyprzedzić zamierzenia innych, taktyki,  
czytanie z człowieka, metody dochodzenia do celu?*

27 – 28 września 2012 r.  
WARSZAWA

wysyłając zgłoszenie  
do 10.09.2012r.

**oszczędzasz 400 PLN !**

zgłoszenie do 10. 09. 2012r. **2-270 PLN 1 870 PLN netto**

zgłoszenie od 11. 09. 2012r. **2 270 PLN netto**

### Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby, materiały szkoleniowe, certyfikat
- obiady, poczęstunek podczas przerw

\* cena nie zawiera noclegu

### Sposób płatności

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia oraz dokonanie wpłaty przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

### Kredyt Bank S.A. Nr R-ku:

89 15001126 121120108277 0000

NIP: 532-159-55-77

### Potwierdzenie zgłoszenia

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu na adres e-mail wskazany w formularzu.

Langas Group zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

Firma

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

**Osoba do kontaktu** (przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

e-mail

Telefon/Fax

Tak, wyrażam zgodę na przesyłanie ofert drogą elektroniczną

### Faktura

Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: \_\_\_\_\_  
Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed seminarium, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenera z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....  
podpis

.....  
data i pieczęć

**JUŻ DZIŚ CZEKAMY NA PAŃSTWA ZGŁOSZENIE**