

Kierunek dla tych, którzy budują organizację najwyższej, światowej klasy



LANGAS GROUP
inspired to grow

27-28 marca 2019 r., Warszawa

2 najsukuteczniejsze podejścia
2 kontrowersyjnych ekspertów

Eksperci: *Tomasz Piotr Sidewicz* i *Jacek Rozenek*

NEGOCJACJE

5 najsukuteczniejszych taktyk
- współpraca i dochodzenie do celu

„Przedsiębiorstwa, które traktują negocjacje jako kompetencje całej firmy, osiągają wyższe zyski i budują silniejsze relacje z partnerami”

2 kontrowersyjnych ekspertów zaprezentuje 2 zupełnie różne podejścia i najsukuteczniejsze taktyki osiągnięcia celów negocjacyjnych

Negocjacje dla samych negocjacji to zabawa, która szybko się kończy i nie przynosi wymiernych efektów. Dlatego do celów tego szkolenia wybraliśmy 5 najbardziej skuteczných technik negocjacyjnych, które stały się osią dla wszystkich ćwiczeń wykorzystywanych w tym szkoleniu.

NEGOCJACJE - 5 taktyk



2 kontrowersyjnych ekspertów - 2 różne podejścia

Szanowni Państwo,

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.

Negocjacje dla samych negocjacji to zabawa, która szybko się kończy i nie przynosi wymiernych efektów. Dlatego do celów tego szkolenia wybraliśmy dwa różne podejścia i 5 najbardziej skutecznych technik negocjacyjnych, które stały się osią dla wszystkich ćwiczeń wykorzystywanych w tym szkoleniu.

Zajęcia mają jeden kluczowy cel:

maksymalne i wielostronne przygotowanie uczestników do rozpoznawania i stosowania taktyk negocjacyjnych

- Poznasz proste sposoby na sprawne zarządzanie procesem negocjacyjnym.
- Nauczysz się identyfikować intrygi i gry psychologiczne zastosowane do Twojej osoby.
- Dowiesz się, jak stosować techniki wspierające pozycję przed, w trakcie i po negocjacjach.
- Dowiesz się, jak bez użycia wykrywacza kłamstw łatwo rozpoznawać manipulację drugiej strony.
- Poznasz słowa klucze i utrwalone wzorce reakcji na nie.
- Nauczysz się sprawnie prowadzić proces składania propozycji i zastosowania techniki ustępstw.
- Poznasz zasady wzmacniania swojej pozycji negocjacyjnej poprzez sygnały niewerbalne.
- Pogłębisz wiedzę w zakresie psychologicznych aspektów negocjacji w tym elementów wywierania wpływu.
- Poznasz najskuteczniejsze taktyki negocjacyjne i sposoby ich zastosowania.
- Dowiesz się, jak stać się sprawnym negocjatorem i skutecznie działać w obronie interesów swoich i firmy.

Zapraszam do rezerwacji miejsc!

Anna Chmielewska
Kierownik Projektu
Tel.: 22 696 80 20
szkolenia@langas.pl

Możesz zamówić szkolenie jako projekt dedykowany dla Twojej firmy
szkolenia@langas.pl / 22 696 80 20



EKSPERT: 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, właścicieli 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. Podczas 20 letniej praktyki biznesowej 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. Autor wielu publikacji, artykułów, ceniony ekspert i coach w Polsce i zagranicą, którego znakiem rozpoznawalnym są ponadnormatywne efekty biznesowe jego klientów i szybki zwrot z inwestycji.



EKSPERT: JACEK ROZENEK

Ekspert i coach, na stałe współpracuje z najwybitniejszymi menedżerami i polskimi przedsiębiorcami. Jeden z najlepszych w Polsce ekspertów z zakresu wywierania wpływu, perswazji i storytellingu. Inspiruje, motywuje do zmiany. Jego wystąpienia na długo zapadają w pamięci, posiada unikalną umiejętność dzielenia się swoim doświadczeniem i zarażania pasją do biznesu i wystąpień publicznych. Posiada ponad 20 letnie biznesowe doświadczenie, które zdobywał w kraju i za granicą przechodząc przez wszystkie szczeble kariery zawodowej od sprzedawcy do członka zarządu i przedsiębiorcy. Swoimi wystąpieniami dowodzi niespotykanych umiejętności na polskim rynku rozbudzania emocji, wyobraźni i brania odpowiedzialności za własny rozwój i rozwój organizacji. Inicjator i pomysłodawca nietypowych rozwiązań i wzmacniania efektywności w organizacjach. Jego pasją jest także aktorstwo i reżyseria dubbingu.

OPINIE UCZESTNIKÓW SZKOLEŃ Z EKSPERTAMI

- „Nie spodziewałam się, że przyniesie takie efekty *pełne oczyszczenie umysłu i nowe spojrzenie na kwestie wydawałoby się znane od dawna. Moje osobiste i zawodowe WOW. Fantastyczna wiedza w pigułce, świetna motywacja*” – Urszula Kwaśna, Nepentes S.A.
- „Szkolenie było wciągające. Chcę wrócić na szkolenia prowadzone przez powyższych prowadzących.” – Wojciech Śniechowski, POPLPHARMA S.A.
- „Super – inspirujące – praktyczne” – Magdalena Kandefer, BP Polska SA
- „Serdecznie dziękuję – było super, bardzo interesujące szkolenie” – Kazimierz Peryt, PKP PLK
- „Bardzo profesjonalne prowadzenie. Zdecydowanie zachęca do kontynuowania, poszerzania wiedzy.” – Danuta Dąbrowska, ECCO



DZIEŃ I – NEGOCJACJE JAKO PRZEWAGA KONKURENCYJNA FIRMY



Ekspert: Jacek Rozenek: Ekspert i coach, na stałe współpracuje z najwybitniejszymi menedżerami i polskimi przedsiębiorcami. Inspiruje, motywuje do zmiany. Jeden z najlepszych w Polsce ekspertów z zakresu storytellingu, komunikacji i wywierania wpływu.

Proces i przebieg spotkania negocjacyjnego - wprowadzenie na drogę dobrych negocjacji

Prowadzenie spotkania negocjacyjnego

- W jaki sposób nawiązać kontakt?
- Jak otworzyć licytację?
- Czego nie należy robić podczas pierwszego spotkania negocjacyjnego, a co musi się wydarzyć podczas drugiego spotkania?
- Kiedy i w jaki sposób doprowadzić do zawarcia kontraktu?
- Jak domykać rozmowy?
- Ocena rezultatów spotkań negocjacyjnych
- Proces realizacji umowy

Zmiana myślenia – przygotowanie siebie i zespołu do negocjacji

Przygotowanie - sztuka osiągania twardych rezultatów bez wytaczania "broni ciężkiej"

- Z jakiego punktu patrzysz Ty, firma, zespół, a z jakiego widzi negocjacje Twój kontrahent?
- Jakie masz stanowisko w negocjacjach i jakie są Twoje interesy?
- Jakie są Twoje emocje?
- W jaki sposób planujesz komunikację w negocjacjach?
- Kreatywne poszukiwanie rozwiązania sytuacji negocjacyjnej
- Przygotowanie obiektywnych kryteriów oceny porozumienia

Dojście do „tak” jako początek wspólnego przedsięwzięcia

Sterowanie sytuacją negocjacyjną

- Schemat oddziaływań perswazyjnych
- Sterowanie, a manipulacja przebiegiem negocjacji handlowych
- Rodzaje argumentów perswazyjnych stosowanie w negocjacjach
- Intrygi i gry psychologiczne w negocjacjach
- Komunikacja w konflikcie negocjacyjnym

Techniki przejmowania inicjatywy w kluczowych fazach negocjacji

Metody wywierania wpływu na decyzje drugiej strony

- Umiejętność stawiania pytań, wyjaśniania i ogniskowania uwagi
- Techniki przejmowania inicjatywy w kluczowych fazach negocjacji
- Zasady ustępowania i uzyskiwania ustępstw
- Metody przełamywania impasu i zamykania dyskusji

5 taktyk - trening

Praktyczne ćwiczenia wdrażania technik negocjacyjnych

- **Krakowski targ** – sprawiedliwie znaczy po równo?
- **Dobry Zły policjant** – czyli jak pokazać dwa oblicza podczas negocjacji?
- **Pusty portfel** – zbijanie ceny
- **Imadło** – technika rosnących oczekiwań
- **Nagroda w raju** – czy obietnica przyszłych interesów jest wystarczająco atrakcyjna?
- W jakich branżach efektywnie wykorzystuje się te taktyki?
- Jakiego typu ludzi wykorzystują powyższe taktyki?
- Jak się przed nimi bronić?
- Jak je stosować?

DZIEŃ II - STUDIUM TWARDYCH NEGOCJACJI



Ekspert: Tomasz Piotr Sidewicz: Uznawany za jednego z najlepszych w Polsce ekspertów w dziedzinie negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Wspiera organizacje rządowe, właścicieli firm, topowych menedżerów w negocjowaniu wielomilionowych kontraktów i strategii negocjacyjnej

Strategia w dochodzeniu do celu – twoje kamienie milowe

Jak planować strategię negocjacyjną w zależności od celu i informacji jakie posiadamy?

- Instynkt, nawyki, charakter - przekonania osobiste, a skuteczność w negocjacjach
- Fizjologia Twojego mózgu oraz samoocena
- Gdzie są Twoje granice komfortu i czym jest Twoja kondycja negocjacyjna?
- Kiedy zaczynają się negocjacje?
- ZOPA i WIN – WIN – analiza video case

Najskuteczniejsze elementy w negocjacjach

Sztuka prowadzenia twardej rozmowy negocjacyjnej

- Komunikacja – perswazja – wywieranie wpływu - negocjacje
- Kto kieruje rozmową, a kto kieruje negocjacjami?
- Co się kryje za słowami wypowiedzianymi przez drugą stronę?
- W jaki sposób rozpocząć wymianę propozycji?
- W jaki sposób uzyskać rozsądną propozycję od partnera negocjacji?
- 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

Profilowanie partnera – blef – obrona przed manipulacją

Warsztat budowania własnej pozycji negocjacyjnej

- Ile stylów negocjacji mają do wyboru Twoi partnerzy w negocjacjach? Jak to wygląda w praktyce kupieckiej?
- Dlaczego słabość jednej strony to siła drugiej?
- Dlaczego rozpoznany motyw działania osłabia negocjacje
- Błędy popełniane w negocjacjach i sposoby ich maskowania
- Przewidywanie zachowań partnera na podstawie jego odruchów ciała, zwłaszcza rąk i mięśni twarzy
- Analiza mowy ciała, gestów i czytanie z twarzy
- Odczytywanie ukrytych informacji
- Rozpoznawanie cech niebiznesowych
- Jak rozpoznawać blef i jak blefować, żeby nie być rozpoznany?
- Czym jest blef w negocjacjach?
- Po czym rozpoznać blefującego partnera negocjacji i co zrobić z rozpoznany zjawiskiem?
- Jakiego są sposoby blefowania?
- Czym jest perfidna manipulacja i jak się przed nią bronić?

Dochodzenie do celu

Studium twardej negocjacji



NEGOCJACJE

5 najskuteczniejszych taktyk

27 – 28 marca 2019 r., Warszawa

wysyłając zgłoszenie
do 6 marca
oszczędzasz 400 PLN !

Wybierz próg cenowy:

- zgłoszenie do 6.03.2019 ~~2-270~~ PLN 1 870 PLN netto + 23% VAT
- zgłoszenie od 7.03.2019 2 270 PLN netto + 23%VAT

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby
 - materiały szkoleniowe, certyfikat
 - obiady, poczęstunek podczas przerw
- * cena nie zawiera noclegu, do ceny należy doliczyć podatek 23% VAT

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia

Sposób płatności przelewem przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

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 miejsca szkolenia, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

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 ww. danych osobowych przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 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 i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz.U.UE.L.2016.119.1) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 j.t.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.
- Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Group Konrad Kaczmarczyk, ul. Wioślarska 8, 00-411 Warszawa, NIP:532-159-55-77 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 i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (Dz.U.UE.L.2016.119.1) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 j.t. 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 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 szkoleniem, 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. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany planu, miejsca, terminu lub odwołania szkolenia z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć