3 - 4 GRUDNIA 2019 r.
WARSZAWA

CGE
Certified Global Education

SZKOLENIE DLA MENEDŻERÓW
TECHNIKI NEGOCJACYJNE – JAKICH NIE ZNACIE

O SZKOLENIU:

Perswazja jest naturalnym zjawiskiem, które dotyczy każdego człowieka. Wszyscy ulegamy perswazji - najczęściej nieświadomie. Czy należy się zatem uczyć perswazyjnych technik negocjacyjnych ? Oczywiście, że nie. Należy się uczyć rozpoznawać techniki aby móc się obronić lub ośmieszyć osobę, która sztucznie wywiera na nas wpływ. Szkolenie „Techniki negocjacyjne" pokaże całe spektrum technik perswazyjnych – tych prostych jak i zaawansowanych emocjonalnie. **Uczestnicy szkolenia otrzymają informacje na temat 130 technik i zrozumieją jak łatwo można ulec perswazji – nawet jeśli się jest zawodowym negocjatorem.**

W PROGRAMIE SZKOLENIA:

- **Moduł I:** Perswazja, wywieranie wpływu, manipulacja, socjotechnika
- **Moduł II:** Perswazja w czasie procesu negocjacyjnego
- **Moduł III**: Perswazja etyczna

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma w ramach dodatkowych **materiałów szkoleniowych** książkę **Techniki negocjacyjne** autorstwa Krzysztofa Kałuckiego wydawnictwa Difin

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE
W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji **szkolenia zamkniętego**
Prosimy o kontakt: Tel. 22 651 80 75, e-mail: info@certge.pl

INNE TEMATY SZKOLEŃ ZAMKNIĘTYCH:
„NOWOCZESNY KAM"
„PSYCHOLOGIA KOMUNIACJI W NEGOCJACJACH"

Tel: 22 651 80 75, kom: 604 152 181, fax: 22 203 40 52, e-mail: info@certge.pl
www.certge.pl

CGE
Certified Global Education

PROGRAM SZKOLENIA

Moduł I: Perswazja, wywieranie wpływu, manipulacja, socjotechnika

- Czy perswazja znaczy to samo co manipulacja?
- Negocjacje – warunki zaistnienia, ograniczenia
- Dlaczego nie ma jednej definicji negocjacji?
- Pułapki perswazji w negocjacjach międzynarodowych
- Kiedy nie wolno negocjować?
- Nie tylko negocjatorzy wykorzystują perswazję
- Osobowość to klucz do perswazji
- Jak rozmawiać z cholerykiem?
- Koło konfliktów Ch. Moore'a a szybkość reakcji na perswazję

Moduł II: Perswazja w czasie procesu negocjacyjnego

- Dlaczego nie warto znać 100 technik negocjacyjnych?
- Tylko jeden obszar, w którym perswazja w ogóle nie działa
- Inteligencja emocjonalna a techniki negocjacji
- Wybrane techniki oszukiwania emocji
- Co mają wspólnego ze sobą treningi sztuk walki i negocjacji?
- Technika etykietowania
- Resocjalizacja w negocjacjach -techniki „Na Ziomala" i „Herbatnik"
- Relacyjność czy zadaniowość?
- Technika „Nie płacz kiedy odjadę"
- Technika „Na celebrytę"
- Technika „Ignotum per ignotus" – łacina w negocjacjach?
- Techniki rozpraszania przeciwnika.
- Sokrates i por. Columbo w biznesie.
- Excell nie kłamie?
- Nigdy nie negocjuj w restauracji
- Technika „One way ticket"
- Techniki pokonywania obiekcji - „szczepionka" i „bumerang"
- Techniki presupozycji - wady i zalety
- Techniki perswazji pozawerbalnej w negocjacjach

Moduł III: Perswazja etyczna

- Etyka biznesu a negocjacje handlowe, badania autorskie
- Dlaczego inni widzą świat inaczej niż my?
- Widzenie tunelowe: medycyna i biznes
- Techniki perswazji lingwistycznej
- Techniki perswazji etycznej
- Niewinna perswazja w czasie świąt: „Agresja opłatkowa"
- Technika „Zamglenia"
- Technika „Dobre rady"
- Technika „Paranoiczne wizje"
- Jak zdemaskować negocjatora kłamczucha?
- Stereotypy, mity i dobre rady
- „Nienegocjowany cennik" – nadal w to wierzycie?
- Czy zawsze kupujący ma przewagę"?
- Cisza wcale nie „zabija" …a może jednak?
- O co chodzi z techniką „Fakt medialny"?

ROZKŁAD ZAJĘĆ:

9:30 Rozpoczęcie I dnia szkolenia
9:00 Rozpoczęcie II dnia szkolenia
10:30 Przerwa kawowa
12:30 – 13:15 Obiad
15:30 Przerwa kawowa
17:00 Zakończenie I dnia szkolenia
16:00 Zakończenie II dnia szkolenia

Tel: 22 651 80 75, kom: 604 152 181, fax: 22 203 40 52, e-mail: info@certge.pl
www.certge.pl

PROWADZĄCY:

Krzysztof Kałucki – socjolog, certyfikowany trener sprzedaży, aktywny negocjator. Ponad 20 lat w Sprzedaży. Zarządzał zespołami sprzedażowymi oraz pracował na samodzielnych stanowiskach w firmach ogólnopolskich, europejskich oraz globalnych korporacjach. Posiada doświadczenie w pracy z każdym kanałem sprzedaży, w tym od 18 lat bezpośrednio związany z kanałem Modern Trade. Spędził ponad tysiąc godzin na bezpośrednich negocjacjach z sieciami krajowymi i międzynarodowymi. Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego na kierunku socjologia. W roku 2011 ukończył MBA w Polskiej Akademii Nauk w kooperacji z Vienna Institute for International Economic Studies. Ukończył także Akademię Trenerów Sprzedaży. Zainteresowania zawodowe: etyka biznesu, negocjacje z naciskiem na elementy perswazji oraz manipulacji, komunikacja w życiu i w biznesie. Miłośnik sztuk walki. Instruktor Narciarstwa Alpejskiego . Uczestnik wielu ekstremalnych biegów z przeszkodami. Autor książki „Key Account Manager", która ukazała się nakładem Wydawnictwa Difin (2015).

SZKOLENIE ZAMKNIĘTE

W przypadku zainteresowania tym szkoleniem większej liczby osób z Państwa organizacji z przyjemnością przygotujemy je dla Państwa w wersji **szkolenia zamkniętego**.
Prosimy o kontakt e-mail:
Tel. 22 651 80 75
e-mail: info@certge.pl

ORGANIZATOR:

Certified Global Education Sp. z o.o. jest firmą szkoleniową od kilku lat obecną na polskim rynku kładącą nacisk na edukację biznesową popartą certyfikatami. Dąży do tego by być platformą szkoleniową udostępniającą klientom najwyższej jakości certyfikowane szkolenia ze wszystkich dziedzin zarówno w rozumieniu funkcjonalnym biorąc pod uwagę funkcje/działy w organizacji jak i branżowym uwzględniając specyfikę poszczególnych sektorów gospodarczych. Naszym celem nadrzędnym jest spełniane potrzeb biznesowych naszych klientów poprzez realizację szkoleń o najwyższych standardach jakości bazujących na międzynarodowym know-how w zakresie edukacji biznesowej. Wszystkie budowane przez nas programy przygotowywane są w oparciu o szczegółowe badania rynku i analizowane są pod kątem ich praktycznej przydatności w biznesie. Trenerzy i prelegenci, których zapraszamy wywodzą się przede wszystkim ze środowisk biznesowych, nie brakuje wśród nich również prawników, autorytetów naukowych jak i przedstawicieli administracji publicznej. Jest dla nas niezwykle ważne aby być postrzeganym przez naszych klientów przez pryzmat najwyższej jakości usług i prestiż. Właśnie dzięki prestiżowi oraz temu, że jesteśmy całkowicie niezależną i neutralną instytucją, możemy liczyć na wsparcie projekty, którzy pełnią kluczowe role w swoich dziedzinach.

KONTAKT:

e-mail: info@certge.pl
Tel. 22 651 80 75, Kom: 604 152 181,
Fax. 22 203 40 52

WYPEŁNIJ I WYSLIJ ZGŁOSZENIE FAKSEM 22 203 40 52

LUB E-MAILEM info@certge.pl

CGE
Certified Global Education

TECHNIKI NEGOCJACYJNE – JAKICH NIE ZNACIE

3-4 GRUDNIA 2019 WARSZAWA

C0929

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

DANE DO FAKTURY

Firma: .....

NIP: ..... Ulica: .....

Kod pocztowy: ..... Miejscowość: .....

OSOBA AKCEPTUJĄCA UDZIAŁ

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Oświadczam, że zapoznałem się z warunkami uczestnictwa*

i akceptuję je.

Data: ..... Podpis: .....

Tel.: ..... E-mail: .....

OSOBA DO KONTAKTU

- PODANIE JEJ DANYCH UŁATWI KONTAKT W SPRAWACH ORGANIZACYJNYCH

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Komu jeszcze, Pani / Pana zdaniem, możemy przesłać informacje o tym wydarzeniu

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Imię i nazwisko: .....

Stanowisko/Dział: .....

Tel.: ..... Fax: .....

E-mail: .....

Prosimy o pisemne poinformowanie administratora bazy danych (faxem 22 230 40 52 lub drogą e-mailową: info@certge.pl) w przypadku, gdy nie życzą sobie Państwo otrzymywania tego typu informacji.

WARUNKI UCZESTNICTWA, KOSZTY UDZIAŁU **PRZY ZGŁOSZENIU SIĘ**:

Do 19.11.2019	Od 20.11.2019
1595 PLN + 23% VAT Oszczędzasz **300 PLN**	1895 PLN + 23% VAT

Cena obejmuje: udział w szkoleniu, dokumentację, obiad podczas szkolenia, przerwy kawowe.
Ceny nie zawierają kosztów parkingu i noclegów.

Udział pracowników jednostek budżetowych w szkoleniach jest zwolniony z VAT w przypadku finansowania w przynajmniej 70% ze środków publicznych.
Prosimy w takim przypadku o przesłanie oświadczenia.

☐ Oświadczam, że udział w zamówionym szkoleniu będzie opłacony w przynajmniej 70% ze środków publicznych .

Data: ..... Podpis: .....

Płatność na podstawie faktury proforma lub faktury VAT na konto:
PKO Bank Polski S.A.: 08 1440 1387 0000 0000 1495 2551

W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie krótszym niż 14 dni przed rozpoczęciem kursu uczestnik zostanie obciążony pełnymi kosztami szkolenia. Możliwe jest bezpłatne delegowanie zastępstwa nawet w dniu rozpoczęcia zajęć. W przypadku odwołania zgłoszenia w terminie dłuższym niż 14 dni przed szkoleniem organizator zwróci 100% dokonanej wpłaty. Organizator zastrzega sobie prawo do odwołania kursu z przyczyn niezależnych oraz dokonywania zmian w projekcie szkoleniowym. W przypadku odwołania kursu przez Organizatora zobowiązuje się on do pełnego zwrotu dokonanych wpłat.

Wyrażam zgodę na otrzymywanie informacji od CGE na podane adresy e-mail (zgodnie z ustawą z dn. 29 sierpnia 1997 o ochronie danych osobowych - Dz. U. z 2002r. Nr 101, poz. 926 z późn. zm.).

Data.....Podpis:.....