

Firma Quantum Group i Urząd Miasta Poznania zaprasza na bezpłatny warsztat coachingowo-szkoleniowy z podstawowego zakresu negocjacji z elementami Networkingu.

Czujesz, że potrzebujesz praktycznych rozwiązań z zakresu negocjacji?

Chcesz zwiększyć swoje umiejętności efektywnej komunikacji z klientem oraz budowania relacji?

W swojej pracy potrzebujesz zwiększyć swoją sprzedaż?

Chcesz jednocześnie zwiększyć swoją sieć kontaktów o nowe relacje biznesowe?

Jeśli jesteś gotowa/gotowy, aby w trakcie dwóch dni warsztatowych nabyć i wypróbować podstawową wiedzę oraz zwiększyć swoje kompetencje z zakresu negocjacji - odpowiedz na trzy pytania :

1. Dlaczego akurat Ty powinnaś/ powinienesz dołączyć do grupy warsztatowej?  
Co Cię motywuje, aby rozwinąć się w tym temacie?
2. Jakie korzyści z twojej obecności w trakcie warsztatów odniosą członkowie grupy?  
Wymień min. 3 cechy charakteru i opisz je ( max 6)

*np. jestem komunikatywny – chętnie poznaję nowe osoby i dowiaduję się o nich nowych rzeczy. Umiejętnie się wypowiadać jak i słuchać z rozwagą więc grupa może liczyć na moje aktywne działania podczas warsztatów.*

3. Czego najbardziej chcesz się nauczyć na warsztacie z zakresu negocjacji na poziomie podstawowym, na co według Ciebie warto zwrócić uwagę?

Grupa warsztatowa liczy maksymalnie **16 osób**.

Odpowiedzi na powyższe pytania determinują uczestnictwo w szkoleniu. Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do odmowy uczestnictwa na podstawie odpowiedzi na pytania.

Uczestnictwo w szkoleniu będzie potwierdzane indywidualnie z uczestnikiem na około tydzień przed spotkaniem.

Pełen program szkolenia dostępny jest w załączniku.

Program szkolenia obejmuje podstawowy zakres wiedzy z zakresu negocjacji.

**Termin:** 23 i 24 stycznia 2020 r.

**Miejsce:** Urząd Miasta Poznania, Wydział Działalności Gospodarczej i Rolnictwa, ul. 28 czerwca 1956 r. nr 406 (Sala A)

Zainteresowane osoby proszone są o kontakt i rejestrację:

- e-mailowo: [ods@um.poznan.pl](mailto:ods@um.poznan.pl)
- telefonicznie: (61) 878 49 56, (61) 878 47 95

## Dzień 1 “Ja” i “Moja firma” w negocjacjach.

Niemalże każdego dnia wpływamy na decyzje innych. Od umiejętności budowania relacji biznesowych oraz od jakości podejmowanych decyzji zależy Twoja przyszłość, jak również przyszłość Twojej firmy. Istotą jest by nasze słowa stanowiły odzwierciedlenie naszych oczekiwań oraz by pozwalały na pozytywną relację z naszym kontrpartnere biznesowym. Decydując się na przedmiotowe szkolenie zwiększysz swoje szanse na sukces w prowadzeniu negocjacji.

Czego dzisiaj się dowiesz, jakie zdobędziesz umiejętności ?

Pierwszy dzień warsztatu skupia się na Tobie, Twojej firmie. Ważne, aby wiedzieć z czym wychodzisz do klienta, jakie posiadasz style komunikacji, jakim jesteś negocjatorem. Dzięki temu wzrasta Twoja świadomość o samym sobie oraz pewność siebie, a to warunkuje sukces jakim jest zbudowanie fundamentu do dalszego bardziej zaawansowanego etapu działań.

1. Skuteczny negocjator zna swój styl komunikacji, dzięki któremu w naturalny sposób buduje atmosferę podczas spotkania negocjacyjnego jak i pozwala zrozumieć i odpowiedzieć na inne style partnera negocjacji dlatego **dzisiaj poznasz swój styl oraz dowiesz się o innych stylach komunikacji** - po jakich słowach rozpoznasz różne style oraz jak się dopasujesz do sytuacji.
2. Rozwiejesz wątpliwości i dowiesz się jak czym są negocjacje, po co je stosować, w jakich sytuacjach a w których inne formy współpracy oraz jakie postawy, słowa sprzyjają i nie sprzyjają tej metodzie działania.
3. Dowiesz się o podstawowych kwestiach przed przystąpieniem do negocjacji oraz błędach jakich warto unikać.
4. Poznasz i doświadczysz w praktyce podstawowych technik negocjacji.

## Dzień 2 Przystępuję do negocjacji.

1. Przygotujesz i wykorzystasz w praktyce własną przykładową kartę negocjacji, którą możesz wykorzystać w pracy.
2. Odpowiesz sobie na kilka ważnych pytań, które potem zadasz klientowi w dyskusji oraz dowiesz się jakie pytania niszczą porozumienie.
3. Poznasz metody obniżania napięcia podczas negocjacji oraz strategie przełamywania impasu.
4. doświadczysz w praktyce wszystkich kwestii zawartych w szkoleniu poprzez symulacje negocjacji w scenkach.
5. Na samym końcu szkolenia podsumujesz i ocenisz swoje umiejętności rozpoznając swoje mocne strony oraz strefy do poprawy w negocjacjach.
6. Stworzysz swoją sieć kontaktów i zabierzesz ją do domu.

Prowadzący:

**Sylwia Kaźmierczak:**

Ekonomistka, księgowa, Project manager, coach, trener. Jako trener oraz Kierownik Zespołu ds. szkoleń Wprowadzała system SAP w Spółkach Skarbu Państwa w 14 Oddziałach. Łączy 10 letnie doświadczenie managerskie i trenerskie. Jej umiejętności trenerskie zostały niejednokrotnie potwierdzone pozytywnymi listami referencyjnymi. Cechują ją wysokie zdolności interpersonalne oraz znajomość technik zarządzania. Jej drogę zawodową wyznacza motto „Diagnoza potencjału oraz indywidualne podejście do Pracownika drogą do sukcesu organizacji”.

**Aneta Szewczyk:**

Specjalistka w Coachingu w trakcie akredytacji do Międzynarodowej Federacji Coachingu (ACC ICF – Accredited Certified Coach International Coach Federation). Managerka zespołów z ponad 9 letnim doświadczeniem w kierowaniu, zarządzaniu i szkoleniu. Współpracowała między innymi z brytyjską siecią Prezzo Restaurant, Klubem KKS Lech Poznań, Portem Lotniczym Poznań - Ławica.

Prowokuje do kreatywnego myślenia, inspiruję do działania oraz motywuję do zmian. W pracy charakteryzują ją zadania praktyczne w przestrzeni oraz praca z metaforą i symbolami. Kieruje się filozofią iż „bogactwo tkwi w Tobie” zatem podczas współpracy z prowadzącą odkryjesz swoje talenty i rozwiniiesz mocne strony.