

KARTA INFORMACYJNA KURSU

Nazwa kursu/ warsztatu/ szkolenia	Negocjacje
Organizator (dane jednostki)	Instytut Filozofii i Socjologii
Koordynator (imię, nazwisko, dane kontaktowe)	Dr Mateusz Szast Mateusz.szast@up.krakow.pl 666607076
Charakterystyka kursu	<p>Cele i treści szkolenia:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Przygotowanie słuchaczy do skutecznego prowadzenia negocjacji • Poznanie stylów negocjacyjnych: twardy, miękki i harwardzki • Doskonalenie zasad skutecznej argumentacji. • Przedstawienie skutecznych sposobów panowania nad własnymi emocjami w trakcie negocjacji i wywierania wpływu na partnera podczas negocjacji. • Warsztatowe przećwiczenie technik negocjacyjnych. <p>Treści:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Wstęp do negocjacji. • Sposoby komunikacji interpersonalnej. • Asertywna komunikacja w negocjacjach. • Style i techniki negocjacyjne. • Aspekt ceny w negocjacjach. • Negocjacje przełamujące. • Sposoby nacisku negocjacyjnego. • Świadome kontrolowanie przebiegu negocjacji.
Dla kogo kurs jest przeznaczony	<p>Adresaci: Szkolenie ma charakter otwarty.</p> <p>Dla kogo? Osoby zainteresowane rozwijaniem umiejętności negocjacyjnych, zarówno sprzedawcy (handlowcy), osoby reprezentujące sektor publiczny jak również sektor szeroko pojętego biznesu. Mile widziane także osoby interesujące się negocjacjami.</p>
Czas trwania (liczba godzin)	12 godzin (dwa dni po 6 jednostek lekcyjnych 6x45 min).
Planowany termin rozpoczęcia zajęć	<p>Cyklicznie co miesiąc Pierwszy termin: Dzień: 4-5 marca 2022 Godzina: 4 marca 12:00-17:00, 5 marca (9:00-14:00)</p>
Opłata za kurs	Cena: 800 zł

Dodatkowe informacje	Informacje dodatkowe: <ul style="list-style-type: none">• szkolenie będzie realizowane cyklicznie co miesiąc• w przypadku zebrania się grupy, uczestnicy zostaną powiadomieni mailowo bądź telefonicznie. Minimalna liczba uczestników to 12 osób.• Trener: Mateusz Szast