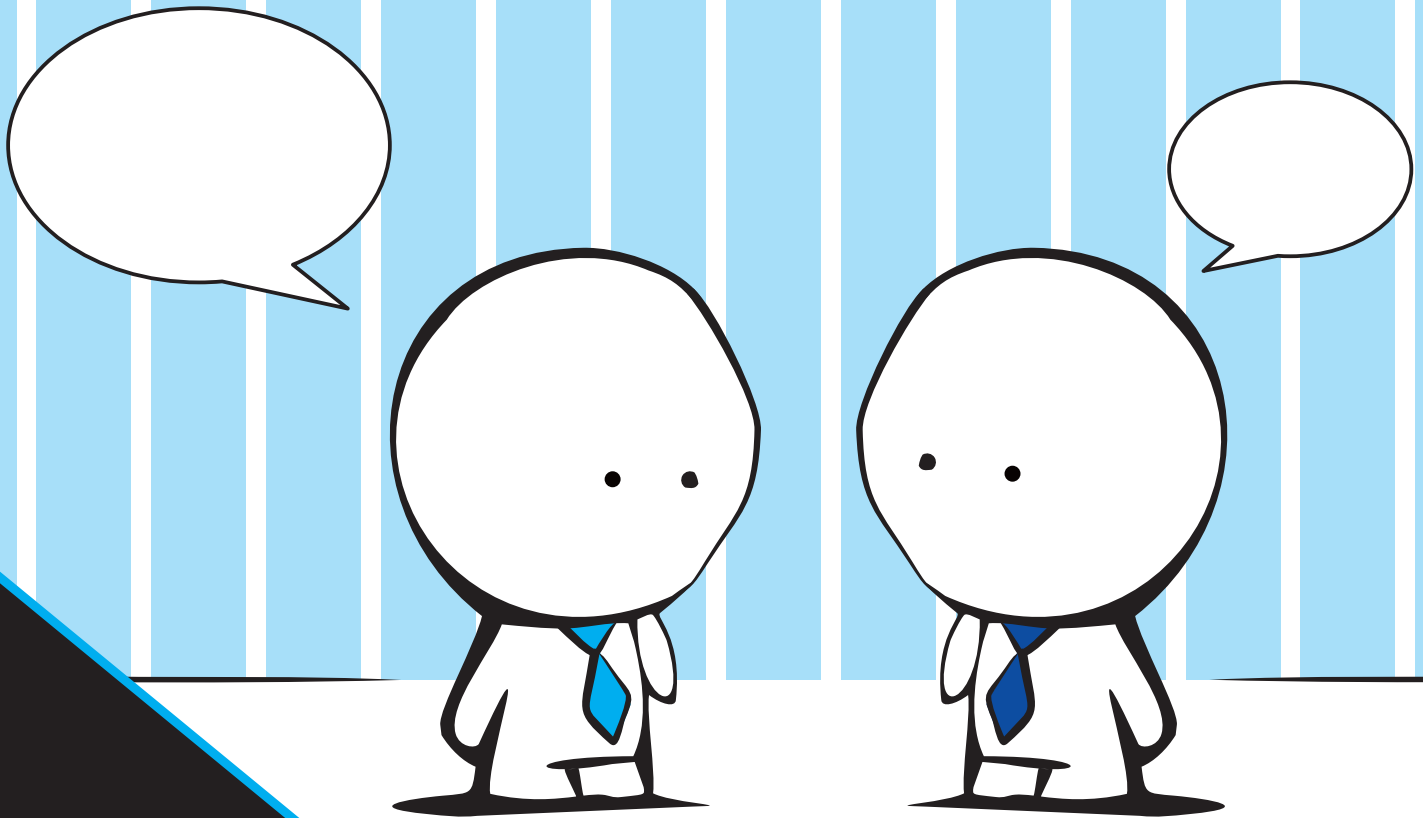


NEGOCJACJE



ZAWIERCIE
30-31 stycznia 2015

*„Nie ma innego społecznego zjawiska,
w którym w tak krótkim czasie,
możemy tyle zdobyć lub stracić jak przez negocjacje!”*

ORGANIZATORZY:



PARTNER:



NEGOCJACJE

„Nie ma innego społecznego zjawiska,
w którym w tak krótkim czasie,
możemy tyle zdobyć lub stracić jak przez negocjacje!”

Warsztat dla wszystkich, których „chlebem powszednim” jest prowadzenie rozmów negocjacyjnych. Nie tylko na zewnątrz firmy i nie tylko handlowych, lecz również wewnątrz organizacji, jak i w sytuacjach codziennych.

- Każde negocjacje przeplývają w dokładnie określonych etapach. Te etapy mogą być krótkie, mogą być i bardzo długie. W zależności od czasu, wagi danego tematu oraz profesjonalizmu naszych rozmówców.
- Podczas prowadzenia rozmów potrzebne są nam specyficzne sprawności komunikacyjne tak, by zawsze z pełną świadomością wiedzieć jak zainicjować dany fragment negocjacji, kiedy go zakończyć i jak przejść prawidłowo do następnego.

Na warsztacie zapoznamy się z tymi zasadami oraz przećwiczymy najważniejsze narzędzia komunikacyjne potrzebne w prowadzeniu skutecznych negocjacji.

Zdobycie akceptacji dla swoich pomysłów lub osiągnięcie określonego celu jest zawsze formą negocjacji i decyduje o naszym sukcesie, nie tylko zawodowym, ale również i prywatnym!

Dzień 1

Rozpoczęcie - 10.45-11.00

Warsztat – 11.00-14.00; 15.00-18.00, a w nim m.in.:

- Sytuacje negocjacji pozycyjnych
- Proces przygotowania negocjacji
- Skład i odpowiedzialność zespołu negocjacyjnego
- Strategia rozmowy: fazy oraz „stopnie” negocjacji, pułapki
- Techniki stawiania pytań
- Profesjonalna argumentacja

Przerwa obiadowa: 14.00-15.00

Zakończenie oraz podsumowanie – 18.00-18.30



Serdecznie zapraszam

J. Kłosa
Profanacja

Dzień 2

Rozpoczęcie - 09.00-09.15

Warsztat – 09.15-12.00; 13.00-16.00, a w nim.:

**ĆWICZENIA ORAZ WARSZTATY PROWADZENIA NEGOCJACJI.
PRAKTYKA, PRAKTYKA, PRAKTYKA!**

Przerwa obiadowa: 12.00-13.00

Zakończenie oraz podsumowanie – 16.00-16.30

ORGANIZATORZY:



PARTNER:



NEGOCJACJE

„Nie ma innego społecznego zjawiska,
w którym w tak krótkim czasie,
możemy tyle zdobyć lub stracić jak przez negocjacje!”

O prowadzącym:

Helmut V. Gläser, Diplom Volkswirt

Absolwent Fakultetu Ekonomii i Socjologii Albert-Ludwigs-Universität we Freiburgu i Br.

Praktyk zarządzania. Uznany trener biznesu.

Piastował stanowiska menadżerskie w firmach w Niemczech, Francji, USA i Szwecji w branży ubezpieczeniowej i farmaceutycznej.

Po otwarciu granic na wschód przyjął stanowisko Prezesa niemiecko-rosyjskiego Joint-Venture w Moskwie. Od 1992 roku przygotowywał nowo zatrudnionych prezesów i dyrektorów w Polsce, na Węgrzech i na Ukrainie do wyzwań i realiów właśnie powstających rynków.



- Pracuje również w Niemczech i w Hiszpanii.
- Zajęcia prowadzi w językach: niemieckim, polskim, angielskim, rosyjskim lub hiszpańskim.
- Jest trenerem i coachem, cenionym zarówno przez handlowców jak i przez najwyższą kadrę menedżerską międzynarodowych koncernów. Jest również angażowany jako Interim Manager Operacyjny.
- Na międzynarodowych Konferencjach otrzymuje oceny wykładów za przydatność dla praktyki i sposób prowadzenia powyżej 95 ze 100 możliwych punktów.
- Ma bogate doświadczenie w zarządzaniu, w kierowaniu zespołem, wywieraniu wpływu na grupy, prowadzeniu negocjacji i rozwiązywaniu konfliktów.

Przykładowi klienci:

W języku polskim:

Wolters Kluwer. Warszawa
Commercial Union. Warszawa
Asseco. Warszawa
BP Polska. Kraków

W języku angielskim:

Dale Carnegie Training. New York
Mercury Engineering. Dublin

W języku rosyjskim:

Hager Systems. Moskwa
Wrigley. Kijów

W języku niemieckim:

BASF. Ludwigshafen
HOCHTIEF AG. Essen

W języku hiszpańskim:

FORD. Jerez de la Frontera
Protec. Madrid

ORGANIZATORZY:

PARTNER:



750 zł + VAT

2 dni szkolenia za osobę

Termin:

30-31.01.2015

Miejsce szkolenia:

Villa Verde

Congress & Spa

ul. Mrzygłodzka 273,

Zawiercie

Zapewniamy:

- Miejsce, które zaskoczy uczestników wysoką jakością.
- Dużo dobrej kawy i wymienitą herbatę.
- Smaczny obiad.
- Dobrą opiekę, cały czas pod ręką.
- Dokumentację warsztatu w formie zdjęć oraz plansz, które zostaną opracowywane podczas pracy.
- Certyfikat uczestnictwa.

Cena obejmuje: 2 dni szkolenia za osobę, dokumentację warsztatu, certyfikaty potwierdzające udział w warsztatach, catering: 2 obiady, napoje oraz poczęstunek podczas zajęć. Cena nie obejmuje noclegu.

Istnieje możliwość rezerwacji bezpośredniej w Villa Verde Congress & Spa.

Na hasło: „Warsztat z Helmutem Gläser” - 25% Rabatu.

Rezerwacja noclegu: Katarzyna Sokół (katarzyna.sokol@villaverde.pl, tel. 784 670 121).

Warunki uczestnictwa:

Warsztat wyłącznie dla przedstawicieli firm rodzinnych.

Zgłoszenie mailowe oraz opłacenie kosztu uczestnictwa najpóźniej do **19 stycznia 2015**.

Wpłaty należy dokonać na rachunek: Grupa Łapaj Spółka z o.o. s.j.,

BZ WBK S.A. 61 1090 1825 0000 0001 1957 9138, tytuł płatności: „Warsztat z Helmutem V. Gläser”

IMIĘ I NAZWISKO OSOBY BIORAĄCEJ UDZIAŁ	STANOWISKO PRACY /KONTAKT	UWAGI/ catering/pomoc w noclegu/inne
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>
<input type="text"/>	<input type="text"/>	<input type="text"/>

ODBIORCA FAKTURY (WYSTAWIAMY FAKTURY VAT)

DANE FIRMY DO RACHUNKU/ ADRES:

NIP

TELEFON

MAIL

PODPIS OSOBY UPOWAŻNIONEJ DO DELEGOWANIA UCZESTNIKÓW NA SZKOLENIE:

Oświadczam, iż wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Villa Verde Congress & Spa w związku z prowadzoną procedurą, wiem, że udostępnienie danych ma charakter dobrowolny oraz oświadczam, że znam swoje prawa (zgodnie z Ust. Z dn., 29.08.97 r. o Ochronie Danych Osobowych. Dz. U. Nr 133 poz. 883).

Podpisanie zgłoszenia równoznaczne jest z akceptacją powyższych warunków oraz upoważnia Villa Verde Congress & Spa do wystawienia faktury bez składania podpisu przez osobę upoważnioną ze strony firmy płatnika.

ZGŁOSZENIE NA WARSZTAT prosimy przesyłać pod adres:

warsztat@anro.net.pl

Ilość miejsc jest ograniczona.

Dodatkowe informacje: Łukasz Rotarski, tel. 502 790 041