

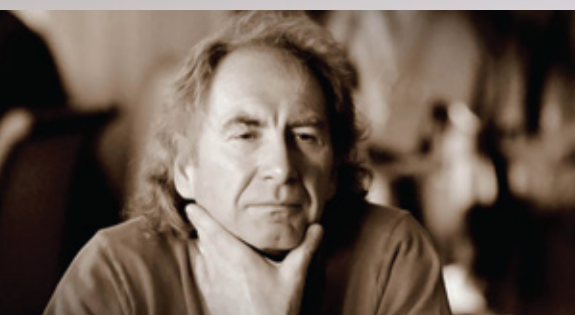


S Z K O L E N I E

Negocjuj

aby zwyciężyć!

Warsztaty z prowadzenia negocjacji



Helmut V. Gläser / Diplom Volkswirt

**Negocjujemy cały czas. Niekoniecznie zdając sobie zawsze z tego sprawę: w rodzinie tak samo jak w biznesie. Najlepszymi negocjatorami są najczęściej dzieci. W firmie: czy przyjąć to rozwiązanie czy inne? Jak wynegocjować podwyżkę? Jak przekonać bank?**

Negocjujemy z pracownikiem i z przełożonym, z żoną, mężem, dziećmi, rodzicami...

Z tego powodu mogą być mylące takie pojęcia jak „Negocjacje polityczne”, „Negocjacje handlowe”, „Negocjacje cenowe” czy „Negocjacje płacowe”. Zasady negocjacji są uniwersalne. Dopiero przedmiot negocjacji definiuje, z jakim rodzajem negocjacji mamy w danej sytuacji do czynienia. Oczywiście każdy z rodzajów negocjacji ma swoją specyfikę zdefiniowaną przez z nią związane meritum. Co nie zmienia faktu, że zasadnicze podejście jest zawsze takie samo.

## Dwudniowy warsztat daje m.in. odpowiedzi i narzędzia na następujące pytania:

- ▶ Jaką przyjąć strategię? Jakie strategie istnieją w ogóle?
- ▶ W jakie pułapki mogę wpaść? Jak im zapobiec?
- ▶ Jak mogę się przygotować?
- ▶ Czy nie byłoby dobrze mieć zawsze dokładny schemat działania i zawsze wiedzieć od czego zacząć?
- ▶ Jaki powinien być kolejny krok w prowadzeniu rozmowy negocjacyjnej?
- ▶ I co zrobić jeśli ten krok się nie uda?
- ▶ Jak najlepiej kogoś przekonać? Z kim w ogóle rozmawiać? I czy u wszystkich argumentować tak samo?
- ▶ Jaka jest najskuteczniejsza technika argumentacji?

Warsztat przekazuje „co” i przede wszystkim „jak robić” w sytuacjach negocjacyjnych i umożliwia przez to jeszcze więcej pewności siebie, spokój i większą skuteczność.

## Plan Zajęć:

DZIEŃ 1	PONIEDZIAŁEK	02.12.2019	DZIEŃ 2	WTOREK	03.12.2019
	10:00	Rozpoczęcie		09:00	Rozpoczęcie
	10:00 – 13:00	Warsztat		09:00 – 12:00	Warsztat
	13:00 – 14:00	Przerwa obiadowa		12:00 – 13:00	Przerwa obiadowa
	14:00 – 17:00	Warsztat		13:00 – 16:00	Warsztat
	17:00 – 17:30	Zakończenie oraz podsumowanie		16:00 – 16:30	Zakończenie oraz podsumowanie

## Zapewniamy:

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

## CENA ZA SZKOLENIE:

Firmy zrzeszone w IFR – **559 zł** netto/osoba  
Firmy nie zrzeszone W IFR – **759 zł** netto/osoba

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 hotelu Poziom 511.

Na hasło: „Warsztat z Helmutem Gläser” – **RABAT 25%**

## Warunki uczestnictwa:

Warsztat wyłącznie dla przedstawicieli firm rodzinnych

Zgłoszenie pod linkiem:

**weź udział w szkoleniu** 

Opłacenie kosztu uczestnictwa najpóźniej **5 dni roboczych** od zgłoszenia.

Wpłaty należy dokonać na rachunek:

Stowarzyszenie „Inicjatywa Firm Rodzinnych”,

50 1240 1024 1111 0010 1662 8877

tytuł płatności: „Warsztat z Helmutem V. Gläser”

## Hotel - Poziom 511

(Bonarów 33, 42-440 Podzamcze)



## Helmut V. Gläser

**DiplomVolkswirt**

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 nowozatrudnionych 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.
- ▶ Ma bogate doświadczenie w zarządzaniu, w kierowaniu zespołem, wywieraniu wpływu na grupy, prowadzeniu negocjacji i rozwiązywaniu konfliktów.

### Przykładowi klienci:

- ▶ Wolters Kluwer. Warszawa
- ▶ Commercial Union. Warszawa
- ▶ Asseco. Warszawa
- ▶ BP Polska. Kraków
- ▶ Protec. Madrid
- ▶ Dale Carnegie Training. New York
- ▶ Mercury Engineering. Dublin
- ▶ Hager Systems. Moskwa
- ▶ Wrigley. Kijów
- ▶ BASF. Ludwigshafen
- ▶ HOCHTIEF AG. Essen
- ▶ FORD. Jerez de la Frontera
- ▶ Protec. Madrid