



ARK SKILLS CORP

RADICAL NEGOTIATOR™ INTENSIVE

CZOŁOWE WARSZTATY
TWARDYCH NEGOCJACJI



CERTIFICATE
ISO 29990:2010
NR05/11/2018/
TS/WA/549/01

OPIS KURSU

Pragniemy przedstawić ofertę czołowych warsztatów twardych negocjacji w Polsce. Każdego roku realizujemy około 50 edycji tego szkolenia w formułach – otwartej lub in-house. Do zadowolonych uczestników tych warsztatów należą managerowie i specjaliści największych korporacji, ale również przedstawiciele mniejszych organizacji, właściciele małych i średnich firm. Szkoliliśmy kupców, sprzedawców i pośredników z najróżniejszych branż, od zaawansowanych technologii do FMCG, od kierowników projektów w automotive do prawników i dyrektorów placówek medycznych. Uczestnicy zgodnie twierdzą, że było to jedno z najciekawszych i najbardziej praktycznych szkoleń jakie przechodzili, a zastosowanie nowych taktyk negocjacyjnych przynosi szybki zwrot z inwestycji w szkolenie. Jak napisał w ankiecie po-szkoleniowej jeden z uczestników: „Jestem inwestorem, negocjuję sumy od kilkuset tysięcy do kilku milionów złotych, jednak żadna z moich inwestycji nie zwróciła się tak szybko i nie przyniosła mi takich zysków jak ta w to szkolenie.”

Przygotowując program szkolenia postawiliśmy trzy kluczowe pytania:

- Jak rozpoznać blef, manipulacje i jak się przed nimi bronić?
- Jak znacząco poprawić wyniki dzięki skutecznym taktykom negocjacyjnym?
- Jak radzić sobie z presją, agresją i trudnymi emocjami w negocjacjach?

Wiedzieliśmy że szkolenia z negocjacji są jednymi z najpopularniejszych na polskim rynku, ale większość firm szkoleniowych oferuje wyłącznie szkolenia z negocjacji rzeczowych, opartych na zasadach, tzw. model harwardzki. Nie rezygnując z takiego podejścia należy zauważyć, że największą trudność negocjatorom sprawiają negocjacje twarde, w których doświadczają manipulacji, agresji, taktyk dalekich od idei fair play. Program warsztatów – RADICAL NEGOTIATOR™ Intensive kładzie nacisk na umiejętność radzenia sobie z twardym stylem negocjowania, ale również jego stosowania. Jesteśmy przekonani, że każdy kto poradzi sobie w ekstremalnych sytuacjach negocjacyjnych będzie też świetnie radził sobie w tych mniej wymagających. Program warsztatów jest uniwersalny, a prezentowane treści przydadzą się przede wszystkim:

- Negocjatorom średnio-zaawansowanym, którzy pragną usystematyzować wiedzę.
- Kupcom, pośrednikom i sprzedawcom, pragnącym wzmocnić kompetencje negocjacyjne.
- Przedsiębiorcom pragnącym zoptymalizować koszty i zwiększyć przychody firmy.
- Osobom negocjującym sporadycznie, ale sumy o wysokich kwotach.
- Osobom chcącym nauczyć się radzić sobie z manipulacjami.
- Osobom pragnącym poznać metody wywierania wpływu.
- Osobom stawiającym pierwsze kroki w roli negocjatora.

KORZYŚCI

Dla uczestnika szkolenie z negocjacji to często początek nowej przygody. Odkrywa możliwości, z których do tej pory nie zdawał sobie sprawy. Nowa wiedza i umiejętności ułatwiają mu zawodowe i społeczne funkcjonowanie. Do najważniejszych korzyści jakie uzyskuje uczestnik należą:

- Poznanie i zrozumienie roli negocjatora zwłaszcza w kontekście twardych negocjacji.
- Zrozumienie przyczyn trudnych emocji pojawiających się w sytuacjach spornych.
- Wzmocnienie pewności siebie w sytuacjach spornych, także negocjacyjnych.
- Znaczne wzmocnienie umiejętności przygotowania scenariuszy negocjacyjnych.
- Lepsze rozpoznanie i zrozumienie otoczenia negocjacji.
- Poznanie zasad zarządzania kontekstem negocjacji – czasem i przestrzenią.
- Nauka wzmocniania siły negocjacyjnej poprzez wykorzystanie reguł wywierania wpływu.
- Poznanie i nauka stosowania wybranych z 30-tu taktyk negocjacyjnych.
- Poznanie pięciu stylów negocjacyjnych i diagnoza własnych preferencji i ograniczeń.
- Nauka efektywnego przeprowadzania rozmów negocjacyjnych.
- Nauka rozpoznawania blefu i manipulacji, czytania mowy ciała.
- Przygotowanie skutecznych strategii na najbliższe negocjacje.



OD UCZESTNIKA

Panie Dariuszu, spotkaliśmy się przy okazji szkoleń z negocjacji dla InPost. Kto był uczestnikiem szkoleń?

Dokładnie tak, byłem wtedy Dyrektorem ds. Sprzedaży Agencyjnej i koordynowałem duży projekt rozwoju kompetencji sprzedażowych i negocjacyjnych dla naszego zespołu sprzedaży. Pamiętam, że sugerowaliście by przeszkolić nie tylko przedstawicieli, ale także ich przełożonych. Ostatecznie przeszkoliliśmy cały pion sprzedaży, od szeregowych pracowników na dyrektorach kończąc.

Jakie deficyty mieli uczestnicy przed szkoleniem?

W określeniu deficytów bardzo przydały się ankiety, które przygotowaliście. Potwierdziły one moje wcześniejsze obserwacje z treningu on the job. Po pierwsze nie umieli zorientować się kiedy potencjalny klient mówi prawdę, a kiedy blefuje, próbuje manipulować. Traciliśmy dużo pieniędzy niepotrzebnie obniżając cenę lub modyfikując na żądania klienta inne istotne warunki. Kolejną rzeczą była nieumiejętność wywierania wpływu w trakcie rozmowy. Mam wrażenie, że straciliśmy dużo czasu i pieniędzy zwlekając ze szkoleniami prawie pół roku. W tym wypadku wcześniej znaczy lepiej.

Jakie efekty przyniosły szkolenia? Czy były mierzone jakieś wskaźniki?

Tak, pokusiliśmy się o analizę marżowości umów zawieranych przed i po szkoleniu. Po projekcie szkoleniowym na nowych umowach marża była wyższa o 4,7 %. Kolejnym miernikiem efektów szkolenia było ratio zamkniętych transakcji, które wzrosło z 62 do 87%. Jednak w przypadku przesyłek samo podpisanie umowy nie oznacza jeszcze wdrożenia. Trzecim miernikiem był więc odsetek umów podpisanych lecz nie realizowanych z winy klienta, który spadł z 15 do 7%. Kolejnym, mniej wymiernym, ale bardzo ważnym efektem było lepsze przygotowanie.

i skuteczność moich negocjacji z Poczta Polska oraz regulatorami rynku pocztowego, które z mojego punktu widzenia były kluczowe dla istnienia firmy w kształcie jakim widzimy ją dzisiaj.

Fragment wywiadu Izabeli Żurawskiej z Dariuszem Barczakiem - Prezesem Polskiej Grupy Pocztovej byłym dyrektorem sprzedaży agencyjnej InPost.

PROGRAM DNIA PIERWSZEGO

9:00 - 9:30 Wprowadzenie do szkolenia

- Prezentacja celów i programu szkolenia
- Ustalenie indywidualnych celów uczestników
- Analiza kompetencji uczestników z wykorzystaniem pre-testu

9:30 - 10:50 Rola i atrybucja profesjonalnego negocjatora

Moduł wskazuje na najważniejsze cechy profesjonalnego negocjatora, jego typowe zachowania i prawa. Wprowadza ważne rozróżnienie na twarde i inne rodzaje negocjacji. Kluczowe kwestie:

- Wskazanie różnic w podejściu do twardych i innych rodzajów negocjacji wg Jima Campa
- Trudne emocje, a profesjonalizm podczas negocjacji
- Równowaga J. F. Nasha i jej wpływ na negocjacje

11:00 - 12:20 Dobór stylu negocjacyjnego

Jednym z najczęstszych błędów w negocjacjach jest nieodpowiednio dobrany styl prowadzenia rozmów. Uczestnik poznaje 5 stylów negocjacji i na podstawie testu uświadamia sobie swoje preferencje. Najważniejsze kwestie:

- Trzy podstawowe style negocjacyjne – miękki, twardy, rzeczowy
- Pięć sposobów rozwiązywania konfliktów – autoanaliza na podstawie testu Thomasa –Kilmanna
- Konieczne warunki i pułapki negocjacji win-win

12:30 - 13:50 Przygotowanie negocjacji

Aż 80 procent błędów w negocjacjach bierze początek z niewłaściwego przygotowania. Uczestnik poznaje praktyczny model przygotowania negocjacji w 9 krokach. Uczy się wzmacniać siłę swoich argumentów, oraz poszukiwać alternatywne i kreatywne rozwiązania.

- Uzasadnienie biznesowe i kluczowe warunki negocjacji
- Kontekst negocjacji – BATNA, WATNA, ZOPA
- Siła argumentów – diament kartezyjański

14:30 - 15:50 Reguły wywierania wpływu

Stosowanie opisanych reguł znacznie podnosi szansę na odniesienie sukcesu w twardych negocjacjach. Uczestnik poznaje te reguły, a także uczy się je stosować w konkretnych zawodowych sytuacjach. Najważniejsze kwestie:

- Etyczność i siła wywierania wpływu na przykładzie eksperymentu Milgrama
- WULKAN -6 reguł wywierania wpływu społecznego
- Praktyczne zastosowanie reguł wywierania wpływu

15:50 16:00 Podsumowanie

PROGRAM DNIA DRUGIEGO

9:00 - 9:10 Powtórka z dnia pierwszego

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego
- Pytania i oczekiwania

9:10 - 10:30 Kreatywne taktyki negocjacyjne

Mimo, że eksperci wywierania wpływu rozpoznali ponad 100 taktyk negocjacyjnych, większość osób zajmujących się negocjacjami zwykle nie uwzględnia żadnej z nich w swoim scenariuszu. Uczestnicy uczą się odpowiednio dobierać taktyki i właściwie je stosować. Kluczowe zagadnienia:

- Umiejętność dostrzegania i rozpoznawania taktyk werbalnych i niewerbalnych
- Pułapki negocjacji na przykładzie inwestycji TATA
- Planowanie scenariuszy negocjacyjnych z uwzględnieniem taktyk

10:40 - 12:00 Zasady prowadzenia rozmów (składania ustępstw)

Uczestnicy poznają kluczowe zasady fazy prowadzenia rozmów. W trakcie gry negocjacyjnej uczestnicy mają możliwość przećwiczyć nowe kompetencje w kontrolowanym środowisku i zyskać feedback.

- Prowadzenie negocjacji w warunkach ograniczonego czasu i zasobów
- 9 złotych zasad prowadzenia rozmów wg Rogera Dowsona
- Najczęstsze błędy fazy prowadzenia rozmów

12:10 13:30 Aktywny trening prowadzenia rozmów z zapisem video

Kolejny moduł ćwiczeniowy w trakcie którego uczestnicy mogą zweryfikować swoje umiejętności. Dzięki analizie video uzyskują cenne informacje. Kluczowe zagadnienia:

- Przeprowadzenie scenariusza negocjacji z uwzględnieniem taktyk
- Analiza mowy ciała uczestników
- Analiza siły argumentów i przestrzegania generalnych zasad negocjacji

14:10 - 15:30 Komunikacja niewerbalna

W negocjacjach komunikacja niewerbalna jest równie ważna jak przekaz werbalny. Uczestnicy poznają najważniejsze zasady kontrolowania i odczytywania mowy ciała. Uczą się jak rozpoznawać manipulacje i prawdziwe intencje adwersarza.

Kinezyka – mowa ciała, gesty i mikroekspresje

Rozpoznawanie blefu i manipulacji

Proksemika i haptyka – radzenie sobie z próbą dominacji

15:30 - 16:00 Podsumowanie

- Sesja pytań i przypadków indywidualnych
- Post-test w postaci quizu online
- Indywidualny Plan Rozwojowy

REKOMENDACJE



„Dzięki technikom przeciwnym na szkoleniu szybko uzyskałem znaczne korzyści, polecam to szkolenie!”

SEBASTIAN KOSOBUDZKI, WŁAŚCICIEL
WIKOSS



„Radical to niesamowite dwa dni, które otwierają oczy na manipulacje kupców, twarde techniki i tak częsty w negocjacjach bluff. Polecam!”

MARCIN WILMA, KAM BROWN -
FORMAN



„Moi ludzie myśleli że wiedzą już wszystko o negocjacjach, ale okazało się, że mylili się bardzo, dziękuję.”

MARIUSZ JAWORSKI, DYREKTOR
SPRZEDAŻY INPOST



„Doskonałe szkolenie z którego powinien skorzystać każdy kto zajmuje się importem szeroko rozumianym handlem”

EŁA KRAWCZYK - GRZYB, PREZES
GREE POLSKA

PROWADZENIE- MARCIN ROGOWSKI

Rocznik 1972. W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label. Prowadził negocjacje międzykulturowe o wartości kilkudziesięciu mln euro z największymi producentami materiałów dekoracyjnych i sieciami DIY w Europie i Azji. Posiada 20 letnie, poparte licznymi sukcesami i nagrodami doświadczenie w sprzedaży, negocjacjach i zarządzaniu firmą na stanowiskach prezesa zarządu. Profesjonalny trener: Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla managerów czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąc godzin rocznie. Jest głównym trenerem działów sprzedaży i konsultantem wielu firm – liderów w swoich branżach.

Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców. Od 2014 roku szkoli trenerów w ramach Akademii Mistrzów Treningu GT Mentor i Szkoły Trenerów Biznesu ASC. Absolwent renomowanych szkół trenerskich i coachingu, w tym prestiżowej The Art And Science of Coaching; Erickson Institute. Jako certyfikowany trener najstarszej amerykańskiej organizacji coachingowej - Corporate Coach U® i propagator coachingu prowokatywnego, wspiera liderów i zarządy firm w osiąganiu ponadnormatywnych wyników. Jest redaktorem naczelnym pierwszego profesjonalnego serwisu o sprzedaży - www.biznesmusiszedawac.pl i uznanym ekspertem. Publikuje między innymi w miesięcznikach Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie.

Do jego stałych klientów należą między innymi: Astra Zeneca, Play, Grupa Nowy Styl, RR Donnelley Europe, ORBIS S.A., Grupa ACCOR, SPS Handel S.A., MCKB, Bramy Wiśniowski, Selenia S.A., Danfoss Poland, Grupa LOTOS, Kopalnia Soli Wieliczka S.A., PK Components, Adampol S.A., Hussar Gruppa S.A., Sheraton Hotels, Brytyjsko - Polska Izba Handlowa, 9livesdata Poland, JBB, Integer S.A., Best Western Hotels, Sofitel Hotels, Mercure Hotels, Nidec Motors, Carrefour, Makro, Polpharma, Kinnarps, Wilson & Brown, Klepierre Poland, Polar Logistics, Bireta, Duka Shops, Aluprof S.A., Nord Logistic, Burger King, Stena Line, Mieszko, Elmontaż, Van Dalhen, BZK, Antal International, Hempel Paints, Hilton Hotels, Kompania Piwowarska, Novotel Hotels, Werner Kenkel, Johnson & Johnson.

Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych, m. in.: Efektywna Sprzedaż z Richardem Denny, Konferencja Szefów Sprzedaży, Trendy Sprzedaży Pulsu Biznesu, Efektywne Przywództwo, Boss Festiwal, Psychologia Nowoczesnej Sprzedaży z Robertem Cialdinim

PROCES SZKOLENIA

Projekty rozwojowe z dobrze zaplanowanymi działaniami okołoszkoleniowymi wyróżniają się wydłużeniem okresu pozytywnej motywacji uczestników oraz większym wzrostem i stabilnością rozwijanych kompetencji. Dzięki systemowemu działaniu każdy uczestnik wspierany jest w procesie zmiany przez okres minimum jednego miesiąca. Co więcej, na życzenie, działu HRM otrzymuje istotne informacje o grupie i poszczególnych uczestnikach szkolenia oraz praktyczne wskazówki co do dalszych działań.



WARUNKI

W ramach szkolenia otwartego zapewniamy:

- Materiały szkoleniowe stanowiące kompendium wiedzy
- Badanie potrzeb każdego uczestnika
- Pracę indywidualną z trenerem – grupa szkoleniowa nie większa niż 12 osób
- Certyfikat w języku angielskim dla każdego uczestnika oraz suplement

W ramach szkolenia zamkniętego dodatkowo zapewniamy:

- Consulting z działem HR
- Wywiad z managerem prowadzącym zespół
- Ankietę z każdym uczestnikiem szkolenia
- Dopasowanie programu do potrzeb i branży organizacji
- Pracę na ćwiczeniach zbliżonych do realnych wyzwań uczestników
- Asystę trenera – 2 tygodnie po szkoleniu
- Krótki raport po szkoleniu ze wskazaniem dalszych działań
- Zadowolenie uczestników, średnia z ankiet to zawsze powyżej 4,8 w skali 1 – 5

Inwestycja

- Udział w szkoleniu stacjonarnym / za uczestnika - 1890 zł + VAT
- Udział w szkoleniu otwartym online / za uczestnika - 945 zł + VAT -50%!
- Szkolenie zamknięte, stacjonarne, z dedykowanym programem - 11 800 zł +VAT
- Szkolenie zamknięte, online, z dedykowanym programem - 5 900 zł +VAT



Izabela Żurawska

- t: +48 723 347 350
- e: iza@korporacja-arka.pl



DLACZEGO ARK - SKILLS CORP?

Od 2010 roku mamy przyjemność towarzyszyć naszym klientom w emocjonującej wyprawie po nowe kompetencje. Nie jesteśmy wyłącznie kolejną firmą szkoleniową lecz grupą trenerów – praktyków, pragnących wynieść standard usług szkoleniowych w Polsce na nowy poziom. Wszyscy wywodzimy się z biznesu, pracowaliśmy w dużych korporacjach lub budowaliśmy własne firmy. Mamy pasję, wiedzę i doświadczenie, którymi pragniemy dzielić się z innymi. Wszyscy jesteśmy trenerami z zamiłowaniem, dlatego w każde działanie wkładamy serce. We wszystkich projektach kierujemy się trzema wartościami, które tworzą akronim ARK:

- A jak Attitude – proaktywna, prorozwojowa i pozytywna postawa
- R jak Responsibility – odpowiedzialność w każdym działaniu
- K jak Knowledge – merytoryczność, oparcie w sprawdzonych teoriach i uznanych badaniach

Nasze wieloletnie doświadczenie wskazuje, że uczenie osób dorosłych nie jest procesem łatwym. Aby zagwarantować zadowolenie uczestników, a przede wszystkim trwałą poprawę ich kompetencji położyliśmy nacisk na jakość programu i prowadzenia. Tę jakość zapewnia kilka istotnych przewag konkurencyjnych:

- Wszyscy trenerzy są absolwentami prestiżowych kursów lub studiów trenerskich.
- Wszyscy trenerzy mają bogate doświadczenie biznesowe i unikalną wiedzę w swojej specjalizacji.
- Każde szkolenie poprzedzone jest badaniem potrzeb i analizą kompetencji każdego uczestnika.
- Program szkolenia jest każdorazowo dopasowany do specyfiki, branży i polityki organizacji.
- Pracujemy w małych grupach, co zapewnia indywidualny kontakt trenera z uczestnikiem.
- Programy ułożone są zgodnie z najbardziej efektywną metodą uczenia (cyklem Kolba).
- W trakcie szkolenia pracujemy na trudnych sytuacjach zgłoszonych przez uczestników.
- Szkolenie jest prowadzone intensywnie, zróżnicowanymi metodami warsztatowymi.
- Każdy uczestnik otrzymuje obszerny podręcznik zawierający materiały do dalszej pracy.

Do naszych stałych klientów należą czołowe w swoich branżach firmy polskie i międzynarodowe. Zapraszamy również Ciebie :)

www.ark-skills.com



FORMULARZ ZGŁOSZENIA

imię i nazwisko

email

telefon

adres do faktury

NIP

- Oświadczam, że zapoznałam / zapoznałem się z treścią regulaminu znajdującego się pod linkiem <https://bit.ly/2WAKldc>
- Wyrażam zgodę na przetwarzanie przez Korporacja Umiejętności ARKA moich danych osobowych w postaci imienia, nazwiska i adresu mailowego w celu przesyłania mi informacji dotyczących produktów i usług oferowanych przez Korporacja Umiejętności ARKA za pomocą kanałów komunikacji elektronicznej.

data i podpis