



# Radical Negotiator™ Intensive

Czołowe warsztaty twardych negocjacji

Certificate ISO 29990:2010 Nr 05/11/2018/TS/WA/549/01



**ARK SKILLS CORP**

[www.ark-skills.com](http://www.ark-skills.com)

## Opis szkolenia

Pragniemy przedstawić ofertę czołowych warsztatów twardej 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 najlepszych, najintensywniejszych i najbardziej praktycznych szkoleń jakie do tej pory przechodzili. Zauważyliśmy też, że zastosowanie zaledwie kilku nowych taktyk negocjacyjnych przynosi szybki zwrot z inwestycji w szkolenie. Jak napisał w ankiecie poszkoleniowej jeden z uczestników „Jestem inwestorem, negocjuję sumy od kilkuset tysięcy do kilkunastu 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 istotne pytania:

- Jak rozpoznać próby dominacji, bluff, manipulacje i jak się przed nimi bronić?
- Jak znacząco poprawić wyniki negocjacji dzięki nowym, skutecznym taktykom?
- Jak radzić sobie z presją, agresją i trudnymi emocjami w negocjacjach?

Wiedzieliśmy że szkolenia z negocjacji są jednymi z najpopularniejszych na polskim rynku i że większość firm oferuje wyłącznie szkolenia z negocjacji rzeczowych, opartych o zasady (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 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 sytuacjach mniej wymagających.

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

- Szkolenie poprzedzone jest badaniem potrzeb i analizą kompetencji każdego uczestnika.
- Szkolenie prowadzone jest w małych grupach i wg cyklu Kolba.
- W trakcie szkolenia pracujemy na przypadkach zgłoszonych przez uczestników.
- Szkolenie jest prowadzone intensywnie, zróżnicowanymi metodami warsztatowymi.
- Każdy uczestnik otrzymuje 100 stronicowy podręcznik zawierający materiały do dalszej pracy.

## Korzyści

Przeprowadzenie szkolenia z negocjacji to szybko zwracająca się inwestycja. Niewielka zmiana warunków współpracy z kluczowymi partnerami może przynieść bardzo duże zyski w sprzedaży lub oszczędności w zakupach. Podstawowe korzyści z przeprowadzenia szkolenia dla firmy to:

- Ograniczenie kosztów i zwiększenie zysków z transakcji.
- Wzmocnienie profesjonalnego wizerunku i pozycji firmy wobec partnerów biznesowych.
- Zmniejszenie stresu i większa satysfakcja osób prowadzących negocjacje.
- Wzrost efektywności biznesowej we współpracy z kluczowymi partnerami.

Szkolenie RADICAL NEGOTIATOR™ *Intensive* dla nawet doświadczonych negocjatorów to często początek nowej przygody. Odkrywają możliwości, z których do tej pory nie zdawali sobie sprawy. Nowa wiedza i umiejętności ułatwiają im zawodowe funkcjonowanie. Do najważniejszych korzyści jakie uzyskuje uczestnik należą:

- Lepsze zrozumienie roli negocjatora zwłaszcza w kontekście twardych negocjacji.
- Zrozumienie przyczyn i akceptacja trudnych emocji pojawiających się w sytuacjach spornych.
- Wzmocnienie pewności siebie w sytuacjach konfliktowych, 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.

Program warsztatów jest uniwersalny, z uwagi na prezentowane treści przydadzą się one przede wszystkim:

- Negocjatorom średniozaawansowanym, którzy pragną usystematyzować wiedzę na temat negocjacji.
- 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.

## Dzień 1

### 9:00 09:15 00:15 Wprowadzenie

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

### 9:15 10:30 01:15 Rola profesjonalnego negocjatora

- Wskazanie różnic w podejściu do twardych i innych rodzajów negocjacji wg Jima Campa
- Trudne emocje, a profesjonalizm podczas negocjacji
- Cechy i zachowania profesjonalnego negocjatora

### 10:45 12:00 01:15 Dobór stylu negocjacyjnego

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

### 10:45 12:00 01:15 Przygotowanie negocjacji

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

### 13:30 14:00 00:45 Przerwa obiadowa

### 14:45 15:30 01:15 Reguły wywierania wpływu

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

### 15:45 17:00 01:15 Taktyki negocjacyjne

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

## Dzień 2

### 9:00 9:15 00:15 Wprowadzenie

- Przypomnienie informacji z dnia pierwszego
- Pytania i oczekiwania

### 9:15 10:30 01:15 Zasady prowadzenia rozmów ( składania ustępstw)

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

### 10:45 12:00 01:15 Aktywny trening prowadzenia rozmów

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

### 12:15 13:30 01:15 Komunikacja niewerbalna

- Kinestyka - mowa ciała, gesty i mikroekspresje
- Rozpoznawanie blefu i manipulacji
- Proksemika i haptyka - radzenie sobie z próbą dominacji

### 13:45 15:00 01:15 Podsumowanie

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

Przedstawiony program jest ogólnym zarysem proponowanych warsztatów. Szczegóły programu dopracowujemy po wywiadzie przedszkoleniowym oraz indywidualnych ankietach z uczestnikami. Dopiero po przeprowadzeniu tych działań, trener dedykowany do przeprowadzenia szkolenia będzie mógł przygotować indywidualnie dopasowany program warsztatów.

Szkolenia warsztatowe są najefektywniejszą formą uczenia się, rekomendujemy, aby jednorazowo grupa uczestników nie przekraczała 18 osób.

## Taktyki negocjacyjne

Do programu zostaną wybrane taktyki najlepiej dostosowane do sytuacji przedstawionych przez uczestników w trakcie prac przed-szkoleniowych. Poniżej znajduje się lista możliwych taktyk.

### Taktyki początkowe

- Adwokat diabła** – początkowe wspieranie nowymi argumentami tez przeciwnika (usypiające jego czujność), aby później obalić jego stanowisko.
- Poprzeczka** – odmowa podjęcia negocjacji bez spełnienia przez drugą stronę pewnych wstępnych warunków. Zwiększanie trudności wstępnych - gdyż: „im więcej dobrowolnie zainwestujesz, tym bardziej to cenisz”.
- Optyk z Brooklynu** – stopniowe podwyższanie składanej oferty, aż do momentu, w którym nastąpi protest drugiej strony.
- Niska piłka** – rozpoczęcie od niskich oczekiwań przy ubogiej ofercie i stopniowe ich zwiększanie w zamian za dodatkowe opcje.
- Śnięta ryba** – dodanie do negocjacji uciążliwego dla drugiej strony żądania, które – tak naprawdę nie ma dla nas znaczenia.
- Autodeprecjacja** – wypowiedzianie stwierdzeń samoumniejszających, by uspić czujność adwersarza.
- Cenne ustępstwo** – postępowanie zgodnie z zasadą „zawsze przynajmniej raz powiedz „nie” zanim powiesz „tak”.
- Problem** – przerzucenie własnego problemu na drugą stronę i postawienie jej wobec konieczności rozwiązania go.
- Drzwi w twarz** – wysunięcie bardzo niekorzystnej dla drugiej strony oferty, a po jej odrzuceniu, oferty wyraźnie złagodzonej (w razie potrzeby takie ustępstwa mogą następować kilkakrotnie) zakotwiczenie – stworzenie oczekiwań i kontrast.
- Odwlekanie** – odkładanie momentu rozpoczęcia rozmów, przerywanie ich i wyznaczanie odległych terminów spotkań (opóźnianie) lub stawianie drugiej strony w niedoczasy (przyspieszanie).
- Tacy sami** – znalezienie czynnika łączącego partnerów. Może to być wspólne hobby, poglądy. Podobieństwo zbliża ludzi i zaczynają patrzeć na siebie z sympatią, a wtedy zdecydowanie łatwiej namówić do przyjęcia naszej propozycji.
- Stopa w drzwiach** – uzyskanie od drugiej strony jakiegokolwiek drobnego ustępstwa zwiększające szanse (zgodnie z zasadą konsekwencji) na ustępstwa kolejne.
- Niepełne pełnomocnictwa** – zasugerowanie drugiej stronie, że posiada zwierzchnika, który nie biorąc bezpośredniego udziału w negocjacjach, ma ostateczny głos przy zatwierdzaniu porozumienia.
- Wilk w owczej skórze** – nieprzestrzeganie pewnych niepisanych reguł negocjacji pod pozorem udawanego braku doświadczenia.

## Taktyki środkowe

- Ekspertyza** – budowanie wiarygodności swojej argumentacji w oparciu o badania, uznane prawdy, pozornie obiektywne wyliczenia.
- Ekspert** – wsparcie własnego stanowiska opinią ekspertów w danej dziedzinie (obecność przychylnych ekspertów w czasie negocjacji lub powoływanie się na ich opinie).
- Deprecjacja ustępstw** – bagatelizowanie ustępstw poczynionych przez drugą stronę, lub pozorne ich odrzucenie jako nieistotne.
- Maskowanie** – budowanie wiarygodności swojej argumentacji na pozornie obiektywnym i racjonalnym wywodzie, którego druga strona nie jest w stanie zweryfikować przy stole rozmów (np. ze względu na brak danych, czasu, wiedzy w danej dziedzinie itp.).
- Masaż** – wymienianie zalet, korzyści rozwiązania natychmiast po podaniu trudnego warunku (np. wysokiej ceny), tak aby złagodzić szok.
- Pozorne ustępstwa** – zaoferowanie, w zamian za istotne ustępstwo drugiej strony, ustępstwa, które nie ma dla nas wartości materialnej, albo ma wartość bardzo znikomą.
- Zmiana biegów** – przeskakiwanie z jednej kwestii na drugą mające na celu zdezorientowanie i zmęczenie drugiej strony.
- Okienko** – wymuszenie dostosowania się partnera do naszego grafiku dnia czy tygodnia.
- Złamana noga** – odrzucenie propozycji drugiej strony ze względu na jakiś obiektywny, a niekorzystny stan rzeczy, np. system podatkowy, komplikacje prawne, itp.
- Instancja wyższa** – odrzucenie propozycji drugiej strony ze względu na brak decyzyjności, zależność od innych osób.
- Próbnny balon** – zmienienie dwóch warunków (jednego na lepsze, drugiego na gorsze dla drugiej strony) i sprawdzenie czy druga strona potraktuje to jako akceptowalne.
- Pusty portfel** – podkreślanie chęci dokonania zakupu przy jednoczesnym prezentowaniu (często wręcz dokumentowaniu) braku odpowiednich środków.
- Rosyjski front** – postawienie drugiej strony przed wyborem jednej spośród dwóch nieprzyjemnych opcji, z których jedna jest bardzo zła, a druga – niekorzystna, ale do przyjęcia.
- Barter** – żądanie zawarcia niekorzystnego finansowo kontraktu w zamian za możliwość zdobycia doświadczenia (ważne przy składaniu ofert) i rekomendacji.
- Fakty dokonane** – polega na zrobieniu czegoś bez porozumienia z drugą stroną i liczenie na to, że adwersarz nie będzie się spierał o zmieniony szczegół.
- Śmieszne pieniądze** – zastosowanie przeliczeń cen czy wartości, które są przedmiotem negocjacji, np. całej sumy w przeliczeniu na sztuki lub na dni w celu pozornego pomniejszenia ich wartości.
- Udawany szok** – udawanie szoku i wyrażanie zaskoczenia propozycją złożoną przez drugą stronę.
- Wyolbrzymianie** – wyolbrzymianie własnych ustępstw poczynionych w trakcie negocjacji.

## Taktyki przełamывania impasu

- Pomyłka** – polepszenie warunków prowadzonych negocjacji poprzez zgłoszenie pomyłki.
- Magiczna różdżka** – Polega ona na zadawaniu partnerowi pytań typu „co by było, gdyby...” i oczekuje się przedstawienia ewentualnych propozycji.
- Łącze** – próba przekonania do swoich racji współpracowników osoby uprawnionej do podjęcia decyzji w celu wywarcia na nią wpływu pośredniego.
- Sędzia** – zaangażowanie w negocjacje trzeciej, pozornie neutralnej strony w roli mediatora.
- Konsekwencje** – druga strona uczestnicząca w negocjacjach, dążąc do osiągnięcia zakładanego celu, nie zawsze uświadamia sobie, z jakimi konsekwencjami może się to wiązać.
- Odkładanie** – skierowanie rozmów na chwilę na mniej kontrowersyjne kwestie.
- Nagroda w raj** – obiecanie drugiej stronie, że jeśli zgodzi się na nasze żądania, to zostanie wynagrodzona w przyszłości.
- Bajka** – zwykle w negocjacjach stanowisko drugiej strony oparte jest na jej przekonaniach. Pomocne może być w takiej sytuacji wskazanie drugiej stronie przykładu niezgodnego z jej przekonaniem.
- Wypuszczenie pary** – polega na dopuszczeniu partnera do głosu i pozwolenie mu na dowolnie długie wypowiedzanie się do momentu opadnięcia emocji.
- Salami** – podzielenie problemu na namniejsze kawałki i rozwiązywanie go „plasterek po plasterku”

## Taktyki agresywne

- Gniew kontrolowany** – wypowiedzanie się i zachowywanie jakbyśmy byli rozgniewani (marszczenie brwi, podnoszenie głosu, agresywna gestykulacja) w odpowiedzi na wypowiedź drugiej strony.
- Talk-show** – Wypowiedzi, których kluczowymi elementami są wyrażenia: „ale”, „jednakże”, „niemniej jednak” lub tylko że”, np. „Proszę nie myśleć, że chcę Pana urazić, ale...”.
- Imadło** – odpowiadanie na ofertę drugiej strony: „Czy to wasza najlepsza oferta? Musicie ją jeszcze uatrakcyjnić.” lub „Czy to wszystko na co was stać?”.
- Huśtawka** – przekazanie drugiej stronie korzystnych informacji, potem niekorzystnych dla niej wiadomości, a następnie (po pewnym czasie) stworzenie możliwości wyjścia z trudnej sytuacji.
- Przeciek** – podsuniecie drugiej stronie spreparowanej informacji w taki sposób, że ma ona poczucie, że sama ją zdobyła.
- Wycofanie oferty** – w swej istocie podobne do „skubania” jednak polega na pogorszeniu zasadniczej kwestii, a nie na wprowadzaniu korzystnych „dodatków”
- Żądanie** – propozycja nie do odrzucenia. Żądanie jest poparte jednym ciężkim argumentem a elementem bardzo ważnym tej techniki jest szybkie tempo negocjacji i presja czasu.
- Dobry – zły** – sprowadza się do upozorowania sporu między dwojgiem ludzi po tej samej stronie. Jeden z nich gra rolę „złego”, a drugi „dobrego”. Negocjacje rozpoczyna pierwszy. Stawia wygórowane żądania, jest agresywny, oczekuje licznych ustępstw, obraża drugą stronę. Kiedy drugi przejmie inicjatywę, nieznacznie zmniejsza żądania poprzednika, jest grzeczny, uprzejmy, spokojny.



## Taktyki końcowe

- Kanalizowanie** – nie pozwalanie (ani drugiej stronie, ani sobie) na dyskusje czy negocjacje w sprawach już zamkniętych. Zmuszenie do wyboru jednej z kilku opcji.
- Coś jeszcze** – warunkowanie wyrażenia zgody na całościowe porozumienie uzyskaniem ostatniego ustępstwa w jakiejś pobocznej kwestii.
- Krakowski targ** – zaproponowanie rozwiązania kompromisowego, w połowie drogi pomiędzy ofertami stron.
- Na zmęczenie** – polega na tak długim prowadzeniu rozmów na temat jednego punktu, że siłą rzeczy przeciwnik ma dość i zależy mu na szybszym sfinalizowaniu pozostałych punktów. Można też postugiwać się stresem w celu osiągnięcia korzyści np. prowadzić negocjacje w miejscu niekomfortowym.
- Szkoda** – wyrażenie żalu z powodu możliwości zmarnowania tego, co zostało do tej pory zrobione (wynegocjowane).
- Sztynny nieobecny** – odwołuje się do niemożności przyjęcia takich warunków z powodu braku osoby podejmującej takie decyzje.
- Skubanie** – zażądanie dodatkowych ustępstw w momencie, gdy porozumienie zostało już osiągnięte, ale nie potwierdzone np. Spisane.
- Fiasko** – dajemy do zrozumienia partnerowi, że jesteśmy dobrze zorientowani w rynku i mamy inne scenariusze działania. Sugerujemy zerwanie współpracy.

## **Prowadzenie**

### **Marcin Sebastian Rogowski**

Szkolenie prowadzi Marcin Sebastian Rogowski, zawodowy negocjator, czołowy ekspert twardych negocjacji w Polsce. Prowadził negocjacje handlowe, międzykulturowe i międzynarodowe o sumie kilkuset mln euro. Uczestnik negocjacji biznesowych, społecznych i politycznych na najwyższym szczeblu.

### **Uznany ekspert**

Jest autorem kilkudziesięciu publikacji m.in. dla Forbes, Marketer+, Nowa Sprzedaż, Benefit, HR Leaders, Personel i Zarządzanie, World Business Class Magazine. Występuje z czołówką polskich i zachodnich mówców na najważniejszych konferencjach branżowych z takimi autorytetami wywierania wpływu jak Roger Dawson, Brian Tracy, Richard Denny czy Robert Cialdini.

### **Praktyk biznesu**

W latach 1992-1997 zdobywał menadżerskie szlify w korporacjach zachodnich branży FMCG. Następnie stworzył i zarządzał jedną z największych europejskich central materiałów private label w branży budowlanej. Posiada ponad 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, kupców i sprzedawców czołowych korporacji, spędzając na salach szkoleniowych około tysiąca godzin rocznie. Od 2014 roku szkoli przyszłych trenerów negocjacji. Jest konsultantem wielu znanych firm – liderów w swoich branżach. Wychował setki profesjonalnych negocjatorów, managerów, sprzedawców.

### **Do jego stałych klientów należą**

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., 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, Isover, Żabka Polska, Luxmed, Polfarma,

## Opinie

„Szkolenie przygotowane i prowadzone na wysokim poziomie merytorycznym. Udział w nim pozwolił nam zaoszczędzić kwoty wielokrotnie przekraczające inwestycję w szkolenie. Z przyjemnością polecam firmę Ark Skills Corporation i szkolenie z twardych negocjacji prowadzone przez Marcina Sebastiana Rogowskiego”

**Piotr Grabowicz, Prezes Zarządu MCKB**

„Szkolenie negocjacyjne przyniosło znaczne oszczędności w zakupach i przełożyło się na wzrost profesjonalizmu pracowników. Było bardzo dobrze przygotowane i poprowadzone przez trenera. Z przyjemnością polecam firmę i osobę trenera –Marcina Sebastiana Rogowskiego do projektów szkoleniowych dla kupców w obszarze negocjacji”

**Andrzej Salomon, Dyrektor zakupów Bramy Wiśniowski S.A.**

„Bardzo dobrze przygotowane i przeprowadzone szkolenie, serdecznie polecam Marcina Sebastiana Rogowskiego jako trenera charyzmatycznego, ale przede wszystkim posiadającego unikalną, ekspercką wiedzę”

**Maciej Pawlak, Dyrektor sprzedaży BEVO –technologie basenowe**

„Z przyjemnością rekomenduję firmę ARK Skills Corp na podstawie szkolenia zamkniętego realizowanego dla naszych pracowników. Szkolenie zostało przeprowadzone zgodnie z ustalonym harmonogramem, a firma ARK Skills Corp dała się poznać jako rzetelny i profesjonalny organizator szkoleń tematycznych”

**Joanna Miller, Manager ds. Projektów HR w „Sklejka-Pisz” PAGED SA**

„Z pewnością możemy stwierdzić, że szkolenia prowadzone przez ARK Skills Corporation prezentują zupełnie nową jakość na rynku szkoleniowym. Szkolenie spełniło oczekiwania naszych pracowników, zarówno pod kątem organizacyjnym, jak i merytorycznym. Potwierdzeniem są ankiety oceny szkolenia, wypełnione przez uczestników. Uwagi wymaga również ogromny stopień profesjonalizmu i skrupulatności z jakim zostały przygotowane materiały szkoleniowe. Wysoka jakość usługi pozwala nam udzielić powyższych rekomendacji.

**Radostaw Raczkowski, współwłaściciel RAK-BUD**

„Oceniam szkolenie bardzo wysoko, jako profesjonalne przygotowane i prowadzone. Materiały szkoleniowe przygotowane zostały bardzo profesjonalnie. Zawarte w nich treści szeroko traktują temat, zawierają zarówno wiele ćwiczeń jak i podstawy teoretyczne.”

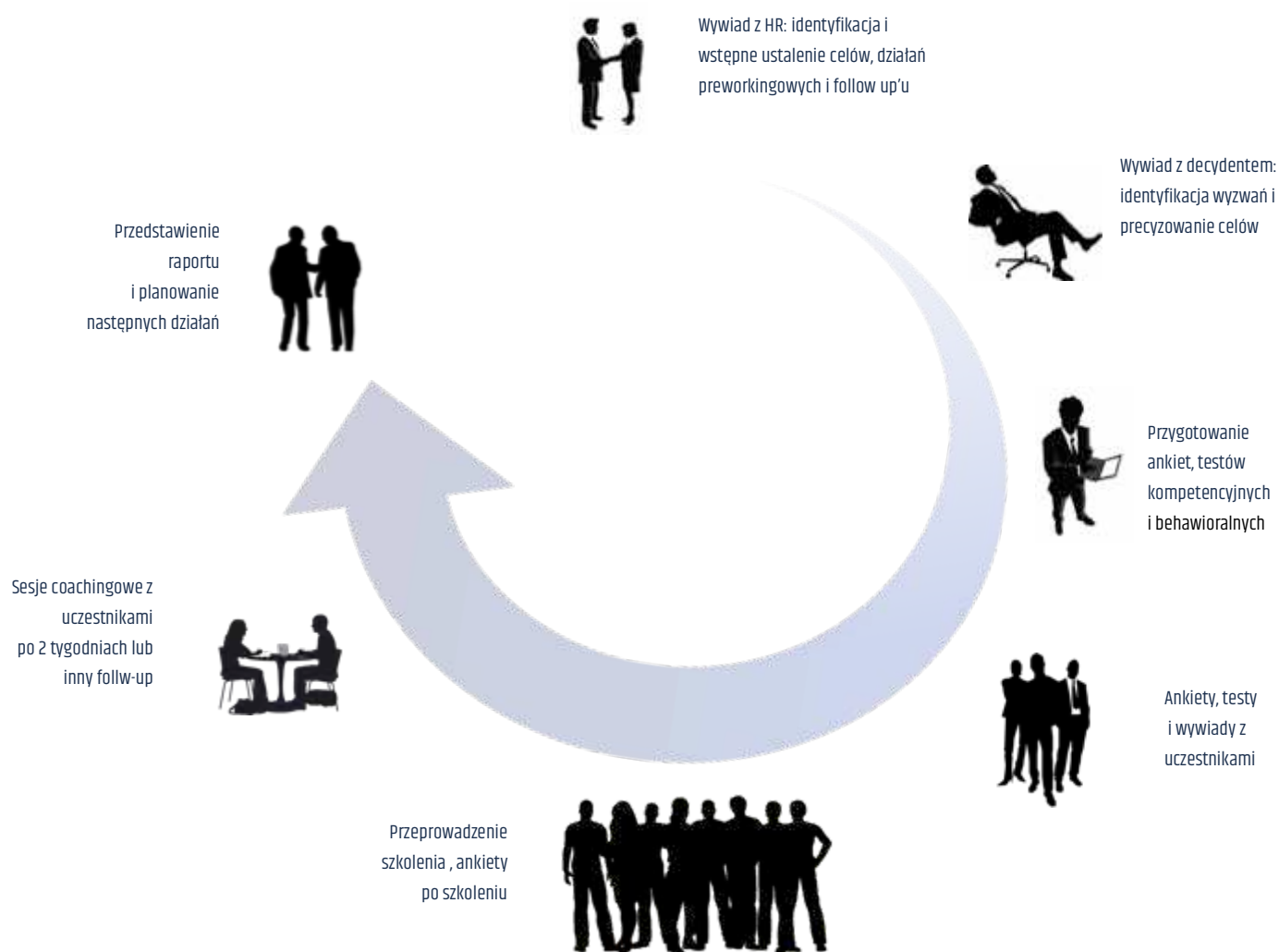
**Monika Pisarkiewicz, Specjalista ds. zarządzania personelem, Arcelor Mittal**

„Współpraca z firmą zarówno w trakcie organizacji, planowania, jak i przeprowadzenia warsztatów przebiegała bardzo sprawnie. Szkolenie spełniło w pełni oczekiwania pracowników. Polecamy firmę ARK – Skills, jako profesjonalnego partnera szkoleniowego.”

**Katarzyna Zarzycka, Manager marketingu i PR, GRUPA NOWY STYL**

## Jak pracujemy?

Szkolenia z dobrze zaplanowanymi działaniami okołoszkoleniowymi wyróżniają się wydłużeniem okresu pozytywnej motywacji 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, dział HRM otrzymuje istotne informacje o grupie i poszczególnych uczestnikach szkolenia oraz praktyczne wskazówki co do dalszych działań, zgodnie z poniższym cyklem:



## Logistyka

W ramach szkolenia otwartego zapewniamy:

- Materiały szkoleniowe stanowiące kompendium wiedzy
- Badanie potrzeb każdego uczestnika
- Pracę indywidualną z trenerem – grupa szkoleniowa nie większa niż 16 osób
- Certyfikat w języku angielskim dla każdego uczestnika oraz suplement
- Przekąski i napoje w trakcie szkolenia

W ramach szkolenia zamkniętego zapewniamy dodatkowo:

- Consulting przed szkoleniem 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

Z uwagi na dyspozycyjność trenera prosimy o rezerwowanie terminów z min. trzymiesięcznym wyprzedzeniem.

## Cennik szkoleń

Udział w szkoleniu otwartym / za uczestnika	1890 zł + VAT
Szkolenie in - house, z dedykowanym programem dla grupy do 16 osób (2 dni)	12 000 zł +VAT

Lista najbliższych edycji szkolenia otwartego oraz formularze zgłoszeniowe znajdują się na stronie:

<https://ark-skills.com/rni/>

## Opiekun szkolenia

### Izabela Żurawska

t: +48 723 347 350

e: [office@arkskillscorp.com](mailto:office@arkskillscorp.com)



## Zgłoszenie uczestnictwa

### Organizator

Korporacja Umiejętności „ARKA” Marcin Rogowski

Ul. Jutrzenki 14, 32-091 Michałowice

Tel. +48 723 347 350; e-mail: office@ark-skills.com

www.ark-skills.com

### Dane uczestnika:

Imię i nazwisko uczestnika:	
Nr tel.:	
E-mail:	

### Dane firmy

Nazwa firmy:	
Adres:	
Imię i nazwisko zgłaszającego:	
Nr tel.:	
E-mail:	
NIP:	

Prosimy o czytelne wypełnienie kwestionariusza i odesłanie na adres: office@arkskillscorp.com. Przesłanie podpisanego zgłoszenia jest równoznaczne z akceptacją regulaminu. Gwarantujemy miejsce na szkoleniu pod warunkiem wpłaty całości ceny minimum 14 dni przed datą szkolenia.

Podpis uczestnika szkolenia