



ARK SKILLS CORP

Facial expression

Speech

Posture

Handshake



NADAL W 60%
WARSZTATOWO

BODY LANGUAGE & MICRO- EXPRESSIONS™

TAJNIKI KOMUNIKACJI
NIEWERBALNEJ



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

OPIS WARSZTATÓW

- Jak szybko rozpoznawać blef?
- Jak kontrolować własne sygnały niewerbalne?
- Jak usłyszeć to co nie zostało wypowiedziane?

Jak wykazały badania, aż 90% informacji przekazywanych w trakcie konwersacji czerpana jest przy udziale albo wprost z sygnałów niewerbalnych. Rozwijanie umiejętności analizowania mowy ciała jest jednym z najważniejszych zadań osób prowadzących negocjacje, mediacje, podejmujących istotne biznesowe decyzje. Niewprawiona osoba nie jest w stanie podołać temu zadaniu, potrafi jedynie rejestrować, często mylnie, ogólne wrażenie. Błąd popełniony podczas interpretacji komunikatu werbalnego może powodować poważne skutki dla jego odbiorcy. Niestety może on być celowo w ten błąd wprowadzony.

Uważna obserwacja pozwala wychwycić niespójności, stres, inne sygnały świadczące o tym, że intencje nadawcy nie są czyste. W biznesie umiejętność czytania komunikatów niewerbalnych jest więc tak istotna jak i umiejętność ich kontrolowania. Trudno prowadzi się negocjacje, gdy adwersarz z naszych gestów czy mimiki jest w stanie wyczytać wszystko.

Odczytywanie prawdziwych intencji adwersarza może się także przydać w trudnych życiowych przypadkach - konfliktach, sprawach sądowych, niebezpiecznych i nieoczekiwanych sytuacjach. Czytanie mowy ciała pozwala odzyskać kontrolę nad sytuacją, urealnia relacje, zabezpiecza przed wykorzystaniem czy zmanipulowaniem. Program szkolenia Body Language & Microexpressions™ został oparty o niezwykle skuteczne techniki służb specjalnych w obszarze odczytywania mowy ciała oraz publikacje czołowych ekspertów takich jak John Navarro, Alan Pease, Paul Ekman. Ważnym elementem szkolenia są aktywności warsztatowe, w trakcie których uczestnicy mogą doskonalić swoje nowe kompetencje. Szkolenie szczególnie polecamy:

- negocjatorom, mediatorom,
- sprzedawcom, kupcom, pośrednikom,
- osobom zajmującym eksponowane stanowiska,
- osobom występującym publicznie,
- prawnikom,
- politykom,
- detektywom,
- przedsiębiorcom.

KORZYŚCI

Do najważniejszych korzyści jakie uzyskuje uczestnik należą:

- Nauka zarządzania kontekstem, przestrzenią, czasem prowadzonych rozmów
- Nauka czytania emocji i prawdziwych intencji na podstawie gestów
- Nauka rozpoznawania prawdziwych emocji i blefu, na podstawie mikroekspresji twarzy
- Nauka kontrolowania własnych emocji oraz ograniczania ich ekspresji
- Nauka wpływania na emocje adwersarza poprzez własną postawę, gesty i ton głosu
- Zwiększenie świadomości wpływu dotyku na relację, także biznesową
- Nauka umiejętności radzenia sobie z próbami dominacji w relacjach biznesowych
- Wzmocnienie asertywności i pewności siebie w trakcie prowadzonych rozmów

Korzyści dla organizacji:

- Poprawa autoprezentacji i lepsze reprezentowanie organizacji przez pracowników
- Widoczny wzrost pewności siebie w kontakcie z otoczeniem biznesowym
- Wzmocnienie autorytetu organizacji poprzez doskonalenie postawy jej reprezentantów
- Wzrost wyników dzięki lepszemu czytaniu przedstawicieli otoczenia biznesowego.



CERTIFICATE ISO 29990:2010 NR. 05/11/2018/TS/WA/549/01

OD UCZESTNIKA

Panie Dariuszu, spotkałiśmy 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 WARSZTATÓW

9:00 – 09:30 Wprowadzenie do szkolenia

- Przedstawienie celów i programu szkolenia
- Cele indywidualne uczestników
- Pre – test

9:30– 10:45 Proksemika – wpływ przestrzeni

Otoczenie, czas, odległość od adwersarza mają bardzo duży wpływ na emocje, a przez to na pewność siebie i w konsekwencji wynik rozmów. Uczestnicy uczą się zarządzać kontekstem rozmów.

Najważniejsze kwestie modułu:

- Wpływ przestrzeni na efekt prowadzonych rozmów
- Usadowanie adwersarza i radzenie sobie z niekorzystnym kontekstem
- Dystans do rozmówcy, a emocje

11:00 – 12:15 Kinezyka – prawda ciała

Większość ludzi nie zdaje sobie sprawy z faktu, że często przyczyną fiaska w negocjacjach lub innych relacjach jest ich język ciała. Najważniejsze kwestie:

- Gestykulacja wspierająca, lub umniejszająca siłę argumentów
- Mikroekspresje zdradzające prawdziwe emocje adwersarza
- Postawa pełna pewności siebie

12:30 – 13:45 Sygnały blefu i manipulacji

Moduł ma na celu wzmocnienie umiejętności obserwacji i analizy sygnałów blefu i manipulacji adwersarza. Najważniejsze kwestie:

- Niespójność werbalno niewerbalna
- Sygnały stresu
- Mimika i gestyka świadczące o blefie

14:30 – 15:45 Haptyka – siła dotyku

U twardych negocjatorów zauważa się skłonność do przekraczania granicy intymnej adwersarza. Dotyk ma na celu zdeprimować, zdominować lub rozproszyć. Moduł ma na celu naukę radzenia sobie w takich sytuacjach. Najważniejsze kwestie:

- Przywitanie w dobie COVID 19
- Próby zdominowania, jak sobie z nimi radzić
- Asertywność i zasada oko za oko

15:45 – 16:00 Podsumowanie

- Post – test

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 jakiego powinien skorzystać każdy kto zajmuje się importem szeroko rozumianym handlem”
ELA 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.biznesmusiszredawac.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, Selena 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 Pivowarska, 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 około-szkoleniowymi 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:

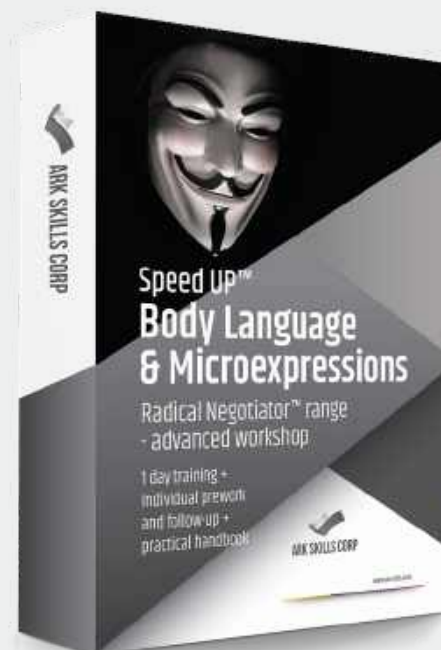
- Consulting z działem HR
- Wywiad z managerem prowadzącym zespół
- Ankietę z każdym uczestnikiem szkolenia
- Dopasowanie programu do potrzeb i branży organizacji
- Pracę na ćwiczeniach zbliżonych do realnych wyzwań uczestników
- Asystę trenera – 4 tygodnie po szkoleniu
- Krótki raport po szkoleniu ze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

Inwestycja:

- Udział w szkoleniu stacjonarnym / za uczestnika - 780 zł + VAT
- Szkolenie zamknięte, stacjonarne z dedykowanym programem - 5 600 zł +VAT (grupa do 12 osób)

Kontakt

- e: office@ark-skills.com
- t: +48 662 067 067
- www.ark-skills.com



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