

A
C

A
C **Postaw na siebie!**



**AKADEMIA
CONTROLLINGU**

Komunikacja w biznesie – techniki negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami

(2 dni)

Zapisz się>>



**Twój
pierwszy
wybór**



Akademia Controllingu Sp. z o.o.
ul. Towarowa 35/403A
61-896 Poznań
Tel.: 61 852 33 53
info@akademiacontrollingu.pl
www.akademiacontrollingu.pl

Partner strategiczny
i wyłączny przedstawiciel
ICV w Polsce

International Association
of Controllers



Komunikacja w biznesie – techniki negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami

W świecie, gdzie biznes nieustannie ewoluuje, a dynamika zmian na rynkach jest niezwykle intensywna, **doskonalenie swoich umiejętności negocjacyjnych i komunikacyjnych staje się koniecznością**. Pomocne w tym będzie dwudniowe szkolenie „Komunikacja w biznesie – techniki negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami”, przydatne szczególnie dla wszystkich menedżerów i specjalistów, dążących do doskonałości w swojej dziedzinie.



Umiejętność efektywnej komunikacji umożliwi Ci **prowadzenie trudnych rozmów** i **asertywne radzenie sobie z niełatwymi sytuacjami**, a także **wzmocni Twoją pozycję w negocjacjach** i pomoże rozwiązywać problemy. Szkolenie, przetamujące bariery tradycyjnej komunikacji, da Ci **nowoczesne narzędzia**, dzięki którym staniesz się kluczowym graczem w swojej organizacji, bez względu na poziom presji czy stopień złożoności problemów.

Niezależnie od tego, czy planujesz negocjacje dotyczące cen zakupu dostawców, cen sprzedaży do klientów, czy kierujesz trudną rozmową na temat budżetowania, zdobycie i doskonalenie umiejętności komunikacyjnych to konieczność w dzisiejszych czasach. Nasze szkolenie zostało przygotowane z **perspektywy realiów biznesowych z konkretnymi przykładami i przypadkami**, które sprawią, że łatwo przełożysz teorię na praktykę.

Dzięki szkoleniu będziesz **skutecznie komunikować** swoje **oczekiwania**, **tworzyć** i **egzekwować strategie finansowe**, a także **efektywnie negocjować** z różnymi interesariuszami. Zdobyte kompetencje rozwiązywania problemów i radzenia sobie z trudnymi sytuacjami pozwolą Ci z łatwością pokonywać przeszkody, które mogą pojawić się na drodze do sukcesu.

Nie pozostawaj w tyle! Weź udział w dwudniowym szkoleniu „Komunikacja w biznesie – techniki negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami”, by zdobyć umiejętności kluczowe dla skutecznej i efektywnej komunikacji, które zwiększą Twoją wartość jako lidera w dziedzinie negocjacji i rozwiązywania konfliktów. Zarejestruj się już teraz i wpłynij na swoją przyszłość biznesową!



Cele szkolenia

Głównym celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w umiejętności, które umożliwią im efektywne prowadzenie negocjacji i radzenie sobie z trudnymi rozmowami w kontekście biznesowym. Uczestnicy zdobędą kompetencje, które pozwolą na zwiększenie skuteczności działania, zarówno na poziomie indywidualnym, jak i organizacyjnym.

Cele szczegółowe szkolenia:

- 1. Efektywna komunikacja i skuteczność w negocjacjach:** Uczestnicy rozwiną umiejętności komunikacji efektywnej, w tym umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami. Nauczą się, jak przekazywać swoje oczekiwania, kierować przebiegiem rozmowy i planować strategię negocjacyjną.
- 2. Techniki rozwiązywania problemów komunikacyjnych:** Uczestnicy nauczą się rozumieć i umiejętnie wykorzystywać techniki rozwiązywania problemów w kontekście komunikacji. Szkolenie pomoże uczestnikom rozwijać świadomość partnerów w komunikacji, szukać optymalnych rozwiązań i budować mosty komunikacyjne.
- 3. Asertywność w praktyce:** Uczestnicy zdobędą praktyczną umiejętność bycia asertywnym w komunikacji, co pozwoli im na skuteczne przekazywanie niepomyślnych wiadomości, asertywną odmowę i wyznaczanie granic w relacjach zawodowych.



Dlaczego warto

Biorąc udział w szkoleniu „Komunikacja w biznesie – techniki negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami”, zdobędziesz praktyczne umiejętności i strategie, które pozwolą Ci skutecznie zarządzać trudnymi rozmowami i negocjacjami, a tym samym przyczynią się do Twojego sukcesu zawodowego.

Podczas szkolenia zdobędziesz następujące umiejętności i wiedzę:

- 1. Skuteczna współpraca zespołu w oparciu o mosty komunikacyjne:** Zyskasz szczegółową wiedzę o zaawansowanych modelach komunikacji i ich wpływie na współpracę w zespole. Pozwoli Ci to skutecznie budować mosty komunikacyjne w dowolnych warunkach.
- 2. Kontrola nad przebiegiem rozmów i negocjacji:** Nauczysz się kierować przebiegiem rozmów i negocjacji, nawet w najtrudniejszych sytuacjach, zachowując równocześnie pozytywne nastawienie.
- 3. Silna pozycja w rozmowach z partnerami biznesowymi:** Zyskasz umiejętność wykorzystywania różnych strategii negocjacyjnych, co pozwoli Ci wzmocnić własną pozycję w rozmowach biznesowych.
- 4. Uzyskanie optymalnych rozwiązań:** Nauczysz się szukać optymalnych rozwiązań, co pozwoli Ci pokonywać negatywne nastawienie i radzić sobie z typowymi problemami w rozmowach.
- 5. Ochrona własnych granic w relacjach zawodowych:** Nauczysz się asertywnej odmowy i skutecznego komunikowania niepomysłnych wiadomości, dzięki czemu z łatwością wyznacysz granice w relacjach zawodowych, nawet w najtrudniejszych warunkach.

Adresaci szkolenia

Kto powinien wziąć udział w tym szkoleniu?

To szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o każdym, kto musi **regularnie prowadzić negocjacje i trudne rozmowy w kontekście swojej pracy**. Niezależnie od tego, czy jesteś doświadczonym menedżerem zespołu, czy dopiero stawiasz pierwsze kroki w dziedzinie negocjacji, zyskasz narzędzia i strategie, dzięki którym wzrośnie Twoja skuteczność i pewność siebie podczas negocjacji i trudnych rozmów. Szkolenie będzie szczególnie przydatne dla osób, które muszą skutecznie komunikować się z różnymi zespołami w organizacji i klientami.

W szczególności szkolenie adresowane jest do osób na stanowiskach:

1. Dyrektor Finansowy (CFO)
2. Menedżer (CEO)
3. Dyrektor Controllingu
4. Kierownik Zespołu Finansowego
5. Analityk Finansowy
6. Dyrektor ds. Sprzedaży
7. Menedżer ds. Projektów
8. Kierownik Działu Księgowości
9. Dyrektor ds. Zakupów
10. Dyrektor ds. HR
11. Kierownik Działu Obsługi Klienta
12. Specjalista ds. Relacji z Klientem
13. Menedżer ds. Produktu
14. Kierownik Działu Logistyki
15. Menedżer ds. Rozwoju Biznesu



Program szkolenia

Komunikacja w biznesie – techniki negocjacji i radzenia sobie z trudnymi rozmowami

1. **Sztuka efektywnej komunikacji:**
 - a. Negocjacje jako zaawansowana sztuka komunikacji.
 - b. Modele komunikacji w organizacji i ich następstwa dla współpracy w zespole zadaniowym oraz pomiędzy zespołami.
 - c. Świadomość własnych cech osobowości.
 - d. Komunikowanie pozytywnego nastawienia.
 - e. Zalety otwartej komunikacji.
 - f. Bariery porozumienia.
 - g. Mosty komunikacyjne.

2. **Negocjacje problemowe w biznesie:**
 - a. Wzmacnianie własnej pozycji w rozmowach biznesowych.
 - b. Kierowanie przebiegiem rozmowy.
 - c. Główne strategie negocjacyjne.
 - d. Planowanie BATNY.

3. **Rozwiązywanie problemów w rozmowie:**
 - a. Rozwijanie świadomości partnerów w komunikacji.
 - b. Szukanie optymalnych rozwiązań.
 - c. Budowanie mostów komunikacyjnych, pokonywanie negatywnego nastawienia.
 - d. Praca nad własną postawą.
 - e. Schematy postępowania w przypadku typowych problemów.
 - f. Przyjmowanie uzasadnionych skarg klienta wewnętrznego.
 - g. Różnica między oceną a opinią.
 - h. Zalety komunikowania się językiem NVC.
 - i. Zaęgnywanie sytuacji konfliktowych.



4. Trudne sytuacje – asertywność w praktyce:

- a. Struktura informacji zwrotnej (negatywnej i pozytywnej).
- b. Asertywność – budowanie nastawienia na pozytywną, otwartą komunikację.
- c. Asertywna odmowa.
- d. Komunikowanie niepomyślnych wiadomości.
- e. Granice w relacjach zawodowych.
- f. Sesja informacji zwrotnej. Wytyczenie obszarów do dalszej pracy

Wymagania techniczne dotyczące szkolenia:

Organizator zastrzega sobie możliwość ew. nieznacznej modyfikacji programu szkoleniowego.

Zapisz się>>



Trener

dr Paweł Błaszkiwicz

Trener umiejętności menedżerskich

Konsultant, praktyk zarządzania zasobami ludzkimi. Doktor nauk humanistycznych w zakresie psychologii. W pracy doktorskiej zajmował się problematyką motywacji do pracy pod kierunkiem prof. Janusza Czapińskiego. Absolwent Uniwersytetu Mikołaja Kopernika. Ukończył socjologię, podyplomowe studia z doradztwa personalnego oraz Studium Menedżerów Personalnych w Gdańsku. Wykładowca na studiach podyplomowych z Zarządzania Zasobami Ludzkimi.

Odpowiedzialny za realizację projektów szkoleniowych i doradczych z zakresu:

- sprzedaż i obsługa klienta,
- umiejętności menedżerskie,
- zaawansowana komunikacja,
- kompetencje osobiste,
- współpraca w zespole i wiele innych.

Autor książki **PARTNERSTWO BIZNESOWE Rozwinięcie modelu współpracy controllera z menedżerem >>**

W książce czytelnicy znajdą odpowiedzi na następujące pytania:

- co warto robić aby czuć się w środowisku finansowym partnerem biznesowym?
- jakie są założenia modelu kompetencji partnera biznesowego?
- czy identyfikuję się z wartościami, które zawiera idea partnerstwa biznesowego?
- jakich zmian w zachowaniu i rozwoju postaw wymaga od nas świadome działanie w środowisku finansowym zgodnie z modelem kompetencji controllera?

Zanim rozpoczął pracę jako trener-konsultant, zdobył doświadczenie w pracy w działach personalnych dużych firm produkcyjnych: Philips Consumer Electronics Industries



w Kwidzynie oraz Flextronics International w Tczewie. Uczestniczył w transferze najlepszych metod zarządzania zasobami ludzkimi na grunt polskiego przedsiębiorstwa (zarządzanie kompetencjami, wycena zwrotu z inwestycji w kapitał ludzki, wskaźniki biznesowe w dziale personalnym). Pełnił role menedżerskie kierując projektami doradczymi i szkoleniowymi.

Stale publikuje artykuły poświęcone zarządzaniu personelem (głównie w Serwisie HR, a także Studiach Socjologicznych i w Personelu). Przeprowadził adaptację narzędzi zarządzania zasobami ludzkimi do potrzeb małych i średnich przedsiębiorstw (projekt pod nadzorem Stowarzyszenia Pomorskie w Unii oraz Inwestycja w Kadry pod nadzorem Nowoczesnej Firmy).

Specjalizuje się w badaniach organizacyjnych, projektuje i wdraża systemy wspierające zarządzanie rozwojem pracowników w firmie (unikalna metodyka warsztatów strategicznych). Opracowuje narzędzia personalne oraz zarządza projektami zmiany organizacyjnej. Kierownik merytoryczny programów szkoleniowych realizowanych w ramach dotacji Europejskiego Funduszu Społecznego (ogólnopolskie cykle szkoleń).

Od 2001 roku realizował projekty szkoleniowo-doradcze m.in. dla: Avans, Agalight S.A., Budimex S.A., Bank Zachodni WBK, Boehringer Ingelheim Pharma, C.Hartiwg Gdynia, Delecta, DeLaval Polska, Elektrociepłownia Gdynia, Goodyear Polska, Geofizyka Toruń, GPEC, Instytut Marka Kamińskiego, International Paper Kwidzyn, Invest Komfort, Kujawska Fabryka Manometrów, Legro, LOT, LOTOS, Lukas Bank S.A., Polar Wrocław, Philips Piła, Port Gdynia, Pipelife Polska, PZU, Provident Polska, Prokom Software S.A., Skok im. Mikołaja Kopernika, Strabag S.A. Thompson Polkolor, Poczta Polska, Synthos Oświęcim, Torfarm S.A, Tensho Corporation, ThyssenKrupp Energostal, Telekomunikacja Polska, Organika S.A., Unilever Poznań, Viterra Energy Servises, Wojewódzki Urząd Pracy, Związek Pracodawców Kolejowych, Żabka Polska S.A. i innych organizacji.

Uczestnicy jego szkoleń doceniają w ankietach dużą ilość przykładów praktycznych, podoba się forma zajęć praca w grupach, symulacje. Podkreślają kompetencje, profesjonalizm, doświadczenie i jego zaangażowanie.



Kontakt



Akademia Controllingu Sp. z o.o.
ul. Towarowa 35/403A
61-896 Poznań

Tel.: 61 852 33 53

info@akademiacontrollingu.pl
www.akademiacontrollingu.pl

