OKRĘGOWA IZBA RADCÓW PRAWNYCH W KRAKOWIE

ul. Francesco Nullo 8/4 31-543 Krakow
Email: biuro@oirp.krakow.pl, tel. 12 410 84 00

11.12.2019 obowiązuje od

Warsztaty z negocjacji - "Skuteczny Negocjator" - nabór uzupełniający

Fundacja Okręgowej Izby Radców Prawnych w Krakowie zaprasza na warsztaty z negocjacji -
"Skuteczny Negocjator"

Liczba godzin:

- 2 dni; 12 godzin zegarowych plus godzinne przerwy lunchowe

Termin:

- 17-18 grudnia 2019 w godzinach 9-16

Miejsce:

- Okręgowa Izba Radców Prawnych w Krakowie ul. Płk. Francesco Nullo 8/4

Grupa:

- 10-12 osób

Koszt:

- 1150 zł netto/ 1414,50 zł brutto

Termin przesyłania zgłoszeń:

- do 13 grudnia 2019 r. na adres: **t.job@oirp.krakow.pl**

Ilość miejsc ograniczona, decyduje kolejność zgłoszeń.

Program szkolenia obejmuje zagadnienia teoretyczne i ćwiczenia dotyczące:

- negocjacji zgodnie z Metodą Kompasu Negocjacyjnego Eveneum®
- przygotowania do negocjacji,
- budowania autorytetu i siły negocjatora,
- wpływu osobowości i EGO,
- zarządzania zespołem negocjacyjnym,
- zachowania i prowadzenia rozmowy informacyjnej,
- zarządzania czasem negocjacji i zadawania pytań,
- wideo ćwiczeń symulacyjnych, podczas których uczestnicy uświadamiają sobie popełniane błędy i maksymalnie wykorzystują swoje mocne strony
- indywidualnych wystąpienia przed kamerą

Cel szkolenia:

- usystematyzowanie wiedzy w oparciu o Kompas Negocjacyjny Eveneum®
- dopasowanie zachowań negocjacyjnych do typu relacji z partnerem biznesowym
- oswojenie się ze stresem w trakcie negocjacji i nabranie pewności siebie
- ułatwienie wyjścia „ze swojej głowy” i zrozumienie perspektywy partnera
- przełamanie ograniczeń wynikających z własnych przekonań
- stworzenie spójnego środowiska i narzędzi negocjacyjnych

ul. Francesco Nullo 8/4 31-543 Krakow
Email: biuro@oirp.krakow.pl, tel. 12 410 84 00

- usystematyzowanie procesu przygotowania do negocjacji, zbierania informacji i oceny sytuacji
- poznanie mechanizmów zwiększających siłę negocjatora
- wykorzystanie autorytetu przełożonego w negocjacjach
- ćwiczenie umiejętności przechodzenia z pozytywnego na negatywne wzmocnienie przekazy
- umiejętność podziału zadań i zarządzanie zespołem negocjacyjnym

Prowadzący:

Rafał Dados , mgr., absolwent Uniwersytetu Marii-Curie Skłodowskiej w Lublinie. Ukończył studia MBA według programu National Luis University ze Stanów Zjednoczonych. Od ponad dekady związany z zakupami w branżach motoryzacyjnej i morskiej. Posiada bogate doświadczenie w zakupach seryjnych i projektowych. Swoją karierę zawodową rozpoczął w firmie Pilkington, przez kilka lat pracował dla Delphi Automotive, następnie dla Rolls-Royce Marine. W ramach pracy dla międzynarodowych korporacji obejmował kluczowe stanowiska zakupowe takie jak: Global Category Buyer, Regional Category Team Manager, Global Category Manager. Odpowiadał za wdrożenie nowych technologii oraz negocjacje kontraktów handlowych. Obecnie jest współwłaścicielem firmy doradczej Eveneum. Jako Partner Zarządzający w Eveneum realizuje projekty dotyczące optymalizacji i podnoszenia efektywności organizacji zakupowych. Posiada szeroką wiedzę z zakresu strategii zakupowych, kontraktowania oraz analizy kosztów.