



**Propozycja realizacji projektów szkoleniowych w zakresie:**

**„ Skuteczne techniki zarządzania ”**

**„Sztuka negocjacji”**



**Tylko oczyma innych można dostrzec własne błędy**

**Prysłowie chińskie**

**przygotowana przez  
Robert Myszkowski**



## **B. Skuteczne techniki zarządzania**

### **Cele projektu:**

- Ø Poprawa jakości oraz podniesienie efektywności działań poprzez wdrożenie jednolitych standardów zachowań
- Ø Wykształcenie umiejętności w zakresie budowy skutecznego zespołu zadaniowego
- Ø Rozwijanie mocnych stron w sferze umiejętności ,postaw, nastawienia, w aspekcie profesjonalizacji kompetencji menedżerskich
- Ø Wykształcenie umiejętności w zakresie dopasowywania stylów zarządzania do danej sytuacji,
- Ø Podniesienie skuteczności w zakresie prowadzenia rozmów angażujących pracowników oraz rozmów służących przekazywaniu trudnych lub niekorzystnych decyzji
- Ø Wykształcenie metod postępowania, które będą inspirowały pracowników do ustawicznego poszukiwania twórczych rozwiązań i będą stanowić element rozwijania umiejętności pracowników,
- Ø Wykształcenie technik w zakresie podnoszenia odpowiedzialności pracowników za swoje propozycje i sposób ich realizacji,
- Ø Inspirowanie uczestników do traktowania kontroli jako narzędzia rozwijania współpracowników, pozytywnego wykorzystywania ich sukcesów oraz konstruktywnego wyciągania wniosków z porażek

## **Proponowany ramowy program szkolenia**

### **Założenia kursu**

Szkolenie opiera się na założeniu, że w dzisiejszym złożonym, konkurencyjnym i wciąż zmieniającym się środowisku powodzenie menedżera zależy od tego, czy potrafi on pomóc osiągać sukcesy swoim pracownikom.

W praktyce oznacza to dążenie do otwartej wymiany informacji, ustawiczne inspirowanie swoich pracowników do podnoszenia skuteczności działania..



## **Ramowy zarys treści szkolenia**

Wprowadzenie prezentacja celów szkolenia

Rola menedżera w zespole: istota inspirującego przywództwa, czyli zachęcanie zespołu do podnoszenia skuteczności działania, wyznaczanie kierunków rozwoju, odwaga i empatia jako wiodące cechy, które pozwalają na skuteczne twórcze oddziaływanie na zespół,

Metody inspirowania zespołu do poszukiwania rozwiązań i delegowanie odpowiedzialności za wykonywanie powierzonych zadań. Budowanie autorytetu w drodze przekazywania trudnych decyzji

Techniki skutecznego działania w sytuacji jeżeli pracownicy przychodzą do menedżera po rozwiązanie ich problemów. Co robić, aby nie brać na siebie problemów pracownika, jednocześnie wyrabiając nawyk kreowania propozycji rozwiązań.

Trudne decyzje – sposób przekazu, metody wykorzystywania trudnych sytuacji jako przyczynku do podniesienia skuteczności działania pracownika,

Rola skutecznej komunikacji w procesie zarządzania. Rola słuchania, właściwego zadawania pytań, pozytywnego wzmocnienia przekazywanych treści w budowaniu trwałych relacji z zespołem.

Metody uczenia pracowników podejmowania odpowiedzialności za rezultaty swojej pracy, angażowanie ludzi do naprawienia błędów, które popełniają

Sugerowany czas trwania szkolenia 20 godzin.

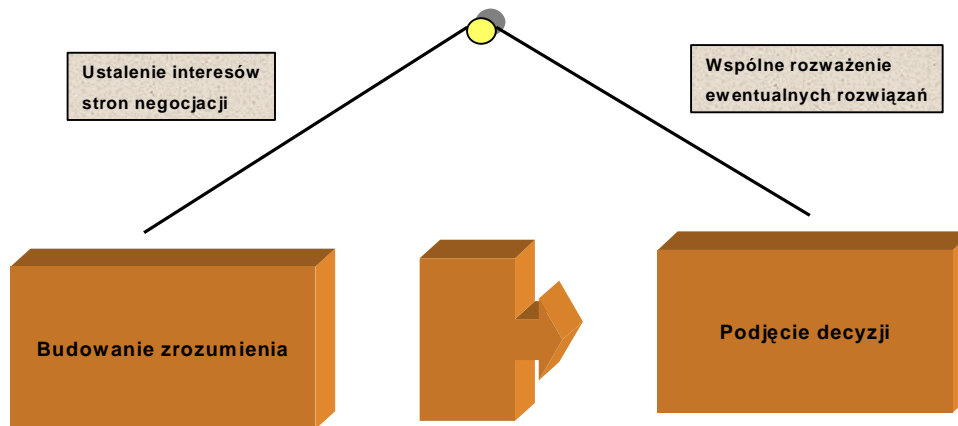
## **B. Sztuka negocjacji**

### **Założenia kursu**

Proponowany ramowy program w swoich założeniach winien pozwolić uczestnikom efektywnie wykorzystywać określone techniki negocjacji. Budować oraz umiejętnie wpływać

na stany emocjonalne własne oraz swoich rozmówców. A także wspierać w procesie kreowania trwałych długofalowych relacji z partnerem.

## Schemat procesu negocjacji



### Cele

- Ø Zapoznanie się z wybranymi typami i sposobami prowadzenia negocjacji
- Ø Tworzenie pożądanego kontekstu dla prowadzenia negocjacji
- Ø Budowanie własnych oraz rozpoznawanie strategii stosowanych przez partnerów w procesie negocjacji
- Ø Kształtowanie efektywnego przebiegu procesu negocjacyjnego
- Ø Nabycie umiejętności w zakresie skutecznego prowadzenia negocjacji przy zachowaniu poprawnych stosunków pomiędzy partnerami negocjacji

### Treść szkolenia

- Ø Przygotowanie procesu negocjacyjnego – określenie celów w procesie prowadzenia negocjacji
- Ø Sztuka zrozumienia partnerów negocjacji



- Ø Sztuka prowadzenia negocjacji – style prowadzenia negocjacji
- Ø Reguły otwierania negocjacji – budowanie zrozumienia poprzez ustalenie interesów stron negocjacji:
  - Ü Sztuka aktywnego słuchania
  - Ü Zadawanie pytań jako pomost do zdobycia niezbędnych informacji
  - Ü Odróżnianie interesu strony od prezentowanego stanowiska
- Ø Rozważenie możliwych rozwiązań - zasady konstruowania najlepszych alternatyw – umiejętność wypracowania consensusu
  - G Strategiczne wybory w procesie negocjacji
  - G Zasady konstruowania najlepszej alternatywy
  - G Sposoby wychodzenia z impasu
  - G Właściwe operowanie czasem negocjacji
- Ø Elastyczność w przejmowaniu inicjatywy w negocjacjach lub oddawaniu jej innym
- Ø Zasady skutecznej argumentacji – budowanie siły prezentowanych argumentów
- Ø Negocjacje cenowe – metody radzenia sobie z zastrzeżeniami Klienta odnośnie ceny oraz sztuka czynienia ustępstw
- Ø Praktyczne ćwiczenia nabytych umiejętności umożliwiające wykorzystanie posiadanych narzędzi :
  - Analiza silnych i słabych stron negocjatorów
  - Odniesienie do specyfiki negocjacji prowadzonych przez uczestników

## **KORZYŚCI WYNIKAJĄCE Z WDROŻENIA ZAPROPONOWANYCH PROGRAMÓW SZKOLENIOWYCH**

- ✓ Wzmocnienie orientacji na wynik
- ✓ Podniesienie efektywności i skuteczności działania,
- ✓ Poprawa komunikacji pomiędzy poszczególnymi jednostkami organizacyjnymi
- ✓ Podniesienie zdolności angażowania innych we współpracę
- ✓ Ograniczenie potencjalnych problemów interpersonalnych
- ✓ Realizacja projektów stanie się okazją do wymiany doświadczeń i pomysłów w organizacji,
- ✓ Poprawa jakości pracy zespołowej

## **METODOLOGIA SZKOLEŃ**



- **Ćwiczenia jednej umiejętności**, w których uczestnicy mają okazję zaprezentować poziom opanowania danej umiejętności.
- **Eksperymenty**, które rozszerzają zrozumienie materiału o wymiar doświadczenia. Pozwalają one uświadomić sobie odczucia klientów i handlowców w różnych sytuacjach sprzedaży.
- **Ćwiczenia łączące**, podsumowują wiedzę na dany temat: uczestnicy mają możliwość przełożenia, tego czego się nauczyli, na język ich własnego środowiska sprzedaży.
- **Krótkie wykłady**, zawierające uzasadnienie dla wypracowanych sposobów postępowania.
- **Scenki z podziałem na role**, które dają okazję wyboru oraz zastosowania szeregu umiejętności w stosunkowo realistycznych sytuacjach sprzedaży.
- **Dyskusje**, umożliwiają uczestnikom refleksję na temat zdobywanych umiejętności oraz wymianę doświadczeń i poglądów.
- **Praca w grupach**, pozwala na wypracowanie katalogów zachowań, reakcji na konkretne praktyczne sytuacje sprzedażowe