

NEGOCJACJE BIZNESOWE

inteligentnie emocjonalnie



**PRZEJMIJ KONTROLĘ NAD EMOCJAMI PARTNERA
I OSIĄGNIJ SWÓJ CEL!**

FIRMA „MILTON & DALE” ZAPRASZA NA OTWARTE SZKOLENIE

DATA: 01.04.2020

MIEJSCE: HOTEL HOLIDAY INN**
BYDGOSZCZ**

DATA: 02.04.2020

MIEJSCE: HOTEL FILMAR **
TORUŃ**

ZAPISY: ✉ BIURO@MILTON-DALE.PL ☎ TEL.: 603 893 607



NEGOCJACJE BIZNESOWE

inteligentne emocjonalnie

SKĄD TAKI TEMAT?

Z wielu badań przeprowadzonych przez naukowców jednoznacznie wynika, że **istnieje bardzo wyraźna korelacja pomiędzy poziomem tzw. Inteligencji Emocjonalnej (IE) jednostki a jej życiowymi sukcesami** i to zarówno w sferze zawodowej (*kariera, zarządzanie, biznes*), jak i w życiu osobistym (*udane związki, rodzina, przyjaciele*). Podobno „kompetencje emocjonalne” decydują aż w ponad 80% o naszym życiowym powodzeniu. Właśnie z tego powodu chcemy zaprosić Państwa na niezwykle szkolenie, podczas którego będą mieli Państwo m.in. niepowtarzalną okazję, aby zbadać **poziom swojej Inteligencji Emocjonalnej (nie mylić z IQ)**. Zrobimy to wspólnie przy użyciu profesjonalnego narzędzia (*Kwestionariusza PKIE*) dostarczonego nam przez Pracownię Testów Psychologicznych Polskiego Towarzystwa Psychologicznego w Warszawie (*umowa*). Każdy, kto zechce wziąć udział w badaniu, będzie mógł wypełnić kwestionariusz, w którym ustosunkuje się do 94 stwierdzeń odnoszących się do 4 składowych (*skal*) badanego obszaru. Całość nie powinna zająć Państwu dłużej niż 30 minut. Po otrzymaniu wyników Państwa badań z Warszawy (*plik pdf*), zostaną one niezwłocznie przesłane na wskazane przez Państwa adresy e-mail. Dzięki takiej diagnozie będą Państwo mogli uzyskać obiektywną informację zwrotną na temat własnych „emocjonalnie silnych stron” a także potencjalnych obszarów, nad którymi warto jeszcze popracować. Wyniki badania pozostaną tajemnicą.

BADANIA NAUKOWE A ŚWIAT BIZNESU

Badania nad mózgiem oraz jego funkcjonowaniem od zawsze były uważnie śledzone przez tzw. kręgi biznesowe zwłaszcza w USA i Europie Zachodniej. Natychmiast po publikacji wyników kolejnych badań, najbardziej aktywni i zwykle również najbardziej zasobni rynkowi gracze, podejmowali wysiłki, aby jak najszybciej „zamienić teorię na praktykę” a konkretnie na dodatkowe profity oraz, zwykle tymczasową, przewagę nad konkurentami.

NEGOCJACJE BIZNESOWE inteligentne emocjonalnie

Jednym z nieodłącznych elementów praktyki biznesowej jest negocjowanie kontraktów. Zakupy na jak najlepszych warunkach, sprzedaż z jak najwyższą marżą, ale i skrupulatny monitoring kosztów prowadzenia działalności (*kredyty, leasingi, opłaty za surowce i media, wynagrodzenia*). We wszystkich tych obszarach pojawia się temat NEGOCJACJI. Ponieważ ponad 95% wszystkich naszych decyzji ma swoje silne podłoże w sferze emocjonalnej a impuls do podjęcia „ostatecznej” decyzji wychodzi z najbardziej prymitywnej części naszego mózgu (*tzw. mózgu gadziego*), to IGNOROWANIE sfery emocjonalnej w trakcie prowadzenia negocjacji biznesowych wydaje się być już na pierwszy rzut oka wysoce NIEOPŁACALNE.

NEGOCJACJE BIZNESOWE

inteligentnie emocjonalnie

PROGRAM ZAJĘĆ

- **Homo sapiens sapiens** – stwór, któremu wydaje się, że myśli i postępuje racjonalnie.
- Serce i Rozum - emocje jako najbardziej niedoceniany aspekt człowieczeństwa.
- Rola emocji w życiu człowieka; tzw. emocje podstawowe; główne cechy emocji.
- Szalone emocje: stan zakochania, zbrodnia w afekcie, porwanie emocjonalne.
- Pozostałe „ośrodki władzy” nad naszymi emocjami.
- Przewód pokarmowy: 7,5 metra pokręconej rury + 1,5 kg mikroorganizmów (*mikrobiom*).
- Wpływ emocji na nasze ciało i narządy wewnętrzne (*m.in. pływające komórki mózgu*).
- **Nasza prywatna Fabryka Emocji**: sporo chemii, trochę elektryczności i „świecący” mózg.
- Układ nerwowy – podstawowe informacje (*neurony, dendryty, synapsy, neuroprzekaźniki*).
- Najciekawsze neuroprzekaźniki, które wpływają na nasze samopoczucie, myśli i decyzje.
- Teoria procesów przeciwstawnych R. Solomona oraz zjawisko zamglenia poznawczego.
- **Inteligencja Emocjonalna (IE)** – Co to takiego i jaki ma wpływ na nasze życie?
- Trzy główne obszary praktycznego wykorzystania IE w życiu codziennym.
- **Test na IE** – Kwestionariusz PKIE (*dla chętnych, którzy wykupili tę opcję*)
- **Oddzielić człowieka od problemu!** – łatwo powiedzieć, trudniej zrobić.
- Rozpoznawanie emocji, czyli po czym poznać, co czuje drugi człowiek.
- Aktywne wpływanie na emocje innych ludzi – prawda czy mit?
- Mózg jeszcze raz: oddziaływania na poziomie świadomości i nieświadomości.
- Jak skutecznie dogadać się z „mózgiem gadzim” partnera?
- Przykładowe metody „sterowania” emocjami partnera.
- **Negocjacje biznesowe jako sytuacja konfliktowa** (*konflikt interesów*).
- 4 typy osobowości i ich zróżnicowane zachowania w sytuacjach negocjacyjnych.
- Emocje pojawiające się podczas negocjowania oraz ich źródła.
- Analiza procesu negocjacyjnego pod kątem potencjalnie mogących się ujawnić emocji:
 - faza przygotowania do negocjacji
 - faza spotkania i wstępnej kurtuazyjnej rozmowy typu „*small talk*”
 - faza wzajemnego prezentowania oczekiwań (*pierwsze propozycje obu stron*)
 - faza negocjacji właściwych (*różnica pomiędzy „stanowiskami” a „interesami” stron*)
 - faza dochodzenia do porozumienia, czyli tzw. dobijania targu (*ostatnie propozycje stron*)
 - faza spisywania kontraktu
 - faza celebrowania udanych rozmów (*różne opcje: wspólnie, oddzielnie lub wcale*).

Podsumowanie zajęć: Zarabiasz pieniądze i dbaj o relacje, abyś mógł nadal zarabiać pieniądze!



INFORMACJE O PROWADZĄCYM



Dariusz Wiśniewski: doświadczony trener-praktyk biznesu, konsultant oraz certyfikowany coach; założyciel i główny trener firmy „Milton & Dale”; w trakcie swojej ponad 20-letniej działalności zrealizował projekty szkoleniowe i doradcze dla ponad 150 firm polskich i zagranicznych, w tym m.in. dla: Auchan Polska, Nivea Polska, Nova Trading, Carlsberg Polska, Soraya, Finlandia Ballantines Group, Exatel, Grupa Żywiec, Spółdzielcza Grupa Bankowa, BSH Artykuły Gospodarstwa Domowego, Schwartau, ZT Kruszwica, Coty Polska, ThyssenKrupp Energostal, Konsorcjum Newag-Siemens oraz Schindler Polska – światowy lider w branży wind, ruchomych schodów i ruchomych chodników.

Dariusz Wiśniewski, jako trener, koncentruje się głównie na szkoleniach z zakresu rozwoju kompetencji managerskich i przywódczych, na komunikacji wewnątrzorganizacyjnej a także na tematach *stricte* handlowych (*sprzedaż, negocjacje handlowe, profesjonalna obsługa klienta*); od lat pasjonuje się też coachingiem, zarówno w wersji biznesowej, jak i osobistej oferowanej pod własną marką „*Great Life Coaching*”.

Więcej informacji na www.milton-dale.pl