



LINIA Andrzej
Ryszard Szope



Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami -szkolenie

Numer usługi 2024/05/28/21291/2163692

📍 Nidzica / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 06.07.2024 do 13.07.2024

6 100,00 PLN brutto

6 100,00 PLN netto

190,63 PLN brutto/h

190,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa szkoleniowa przeznaczona jest przede wszystkim dla: <ul style="list-style-type: none">-przedstawicieli handlowych-specjalistów i kierowników działów zakupów-pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami-kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla-osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji-pracowników usług sprzedawanych bezpośrednio do klienta, pozyskujących klienta z zewnątrz
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	05-07-2024
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami” jest umiejętność samodzielnego zastosowania technik negocjacyjnych przez Uczestnika podczas pozyskiwania/zakończania procesu sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa cel i rolę negocjacji jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie	Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowym	Test teoretyczny
	Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji	Test teoretyczny
	Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych	Test teoretyczny
	Definiuje sposoby myślenia skutecznego negocjatora	Test teoretyczny
	Charakteryzuje typy negocjatorów	Test teoretyczny
Stosuje zaawansowane techniki negocjacji biznesowych	Stosuje zaawansowane techniki i sposoby negocjacyjne w praktyce	Test teoretyczny
	Stosuje techniki dotarcia do konkretnego typu negocjatora	Test teoretyczny
	Wykorzystuje wzorce komunikacji do lepszego porozumiewania się z klientem.	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki negocjacyjne podczas rozmowy przez telefon.	Stosuje wzorce prosprzedażowe	Test teoretyczny
	Definiuje techniki NLP skuteczne w komunikowaniu się	Test teoretyczny
Wykorzystuje techniki NLP w skutecznym komunikowaniu się	Wykorzystuje techniki NLP w negocjacjach biznesowych	Test teoretyczny
	Wykorzystuje techniki perswazyjne z wykorzystaniem metaprogramów	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi	Definiuje potrzeby klientów i dobiera właściwy komunikat sprzedażowy	Test teoretyczny
	Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów	Test teoretyczny
	Definiuje słowa kluczowe oraz wartości do profilu klienta	Test teoretyczny
Stosuje techniki lejka sprzedażowego	Definiuje zasady tworzenia lejka sprzedażowego	Test teoretyczny
	Wykorzystuje lejek sprzedażowy w procesie sprzedaży	Test teoretyczny
	Realizuje właściwe komunikaty sprzedażowe	Test teoretyczny
Stosuje techniki zadawania właściwych pytań podczas sprzedaży i negocjacji cenowych	Definiuje różne rodzaje pytań sprzedażowych: otwarte, zamknięte, hipotetyczne i inne.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje funkcje i wartość pytań sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Dobiera właściwe pytania sprzedażowe do procesu sprzedaży	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak zaświadczenie wystawiane po ukończeniu szkolenia zawiera suplement z opisanymi efektami kształcenia.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, na zaświadczeniu w osobnych podpunktach jest wyszczególniona pozycja dotycząca procesów kształcenia i osobno informacje o walidacji.

Program

Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami składa się z części wykładowej oraz praktycznej. Uczestnik wykonuje ćwiczenia przy wykorzystaniu własnego komputera.

W trakcie szkolenia uczestnik pozna sprawdzone i skuteczne techniki sprzedażowe powiązane z prowadzeniem skutecznych negocjacji cenowych.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części teoretycznej. W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Ramowy program usługi:

I dzień :

1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi..
2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta..
3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej.

II dzień

4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.
5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych.
6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie.

III dzień

7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myślą negocjatorzy, a jak sprzedawcy.
8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon.
9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się.

Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia. - walidacja szkolenia - forma zdalna - 1h dydaktyczna poprowadzona w formie zdalnej

Czas trwania szkolenia: 32h dydaktycznych (w tym przerwy + 1h walidacji)= 24h zegarowe

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 13 1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi..	Beata Kurządkowska	06-07-2024	08:00	11:00	03:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
2 z 13 2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta..	Beata Kurządkowska	06-07-2024	11:00	13:30	02:30	Tak
3 z 13 przerwa obiadowa	Beata Kurządkowska	06-07-2024	13:30	14:00	00:30	Tak
4 z 13 3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej.	Beata Kurządkowska	06-07-2024	14:00	16:00	02:00	Tak
5 z 13 4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.	Beata Kurządkowska	07-07-2024	08:00	11:00	03:00	Tak
6 z 13 5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych.	Beata Kurządkowska	07-07-2024	11:00	13:30	02:30	Tak
7 z 13 przerwa obiadowa	Beata Kurządkowska	07-07-2024	13:30	14:00	00:30	Tak
8 z 13 6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie.	Beata Kurządkowska	07-07-2024	14:00	16:00	02:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
9 z 13 7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myśłą negocjatorzy, a jak sprzedawcy.	Beata Kurządkowska	13-07-2024	08:00	11:00	03:00	Tak
10 z 13 8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon.	Beata Kurządkowska	13-07-2024	11:00	13:30	02:30	Tak
11 z 13 przerwa obiadowa	Beata Kurządkowska	13-07-2024	13:30	14:00	00:30	Tak
12 z 13 9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się.	Beata Kurządkowska	13-07-2024	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 13 Egzamin wewnętrzny/walidacja	-	13-07-2024	15:00	16:00	01:00	Nie

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 100,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Beata Kurządkowska

Szkolenia, wystąpienia publiczne, marketing, skuteczna sprzedaż, doradztwo zawodowe, fundusze unijne

Od 5 lat trener szkoleń i warsztatów w zakresie komunikacji, metodyki wystąpień publicznych, marketingu, skutecznej sprzedaży, komunikacji. Posiada również doświadczenie w zakresie realizacji projektów dofinansowanych z funduszy unijnych. Posiada uprawnienia pedagogiczne i coachingowe.

Wyższe humanistyczne

5 lat w prowadzeniu szkoleń, kursów, doświadczenie pedagogiczne.

Posiada doświadczenie zawodowe w walidacji szkoleń miękkich i sprzedażowych - w roku 2024 przeprowadziła 40h walidacji

2023 - 126 h walidacji

2022 - 210 h walidacji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Materiały szkoleniowe: Skrypt, notes, teczka i długopis.

Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające doczynienia na codzień z pozyskiwaniem klienta indywidualnego lub biznesowego oraz prowadzące proces sprzedaży.

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

Informacje dodatkowe

Zajęcia składają się z 10 h dydaktycznych, tj 8 h zegarowych dziennie.

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, wyżywienia i noclegu.

W przypadku uzyskania dofinansowania do szkolenia w wysokości min. 70%, koszt szkolenia jest zwolniony z podatku VAT na podstawie par.3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W ciągu dnia szkoleniowego jest jedna stała przerwa obiadowa trwająca 30 minut.

Warunki techniczne

usługa walidacji szkolenia zostanie przeprowadzona w formie zdalnej na platformie ZOOM. Jest to platforma webinarowa do przeprowadzania szkoleń online, kursów online, spotkań biznesowych i wideokonferencji.

Dwa dni przed szkoleniem zostanie wysłany link do szkolenia uczestnikowi i operatorowi, który umożliwi dostęp do zdalnej usługi szkoleniowej. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika na 2 dni przed planowanym szkoleniem. Ważność linku - do zakończenia szkolenia wg harmonogramu szkolenia.

Uczestnik musi dysponować:

- dostępem do internetu: minimalne wymagania (wyrażone w prędkości łącza internetowego):

Dźwięk - 512 kbps, Dźwięk + obraz SD - 512 kbps + 1 Mbps, Dźwięk + obraz HD - 512 kbps + 2Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb LiteQ) - 2 Mbps, współdzielenie ekranu (Tryb HighQ) -2-5 Mbps, współdzielenie ekranu (oparte na przeglądarce) - 1-4 Mbps,

- uaktualnioną wersją przeglądarki internetowej: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera;

- minimalne wymagania sprzętowe: komputer stacjonarny lub laptop z procesorem dwurdzeniowy 2GHz lub lepszym, Pamięć RAM 4GB lub więcej, System operacyjny Windows 10, Mac OS najnowsza wersja, Linux, Chrome OS;

- wbudowana lub zewnętrzna kamera internetowa (obowiązkowe),

- wbudowane lub zewnętrzne głośniki lub słuchawki (obowiązkowe),

- wbudowany lub zewnętrzny mikrofon (obowiązkowe),

- wbudowana lub zewnętrzna klawiatura (obowiązkowe),

- mysz lub wbudowany touchpad (obowiązkowe).

Walidacja zostanie przeprowadzona 13.07.2024 w godzinach 15:00-16:00 przy wykorzystaniu testu wiedzy, wykonywanego za pomocą narzędzi cyfrowych, walidującego kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Adres

ul. Działdowska 1a

13-100 Nidzica

woj. warmińsko-mazurskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Ośrodka Szkolenia Kierowców Leszek Wagner

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Beata Kurządkowska

E-mail biuroprojektu@centrum-osk.pl

Telefon (+48) 783 032 114