



LINIA Andrzej  
Ryszard Szope



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

Numer usługi 2024/06/06/21291/2174071

📍 Nidzica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 14.07.2024 do 28.07.2024

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

234,38 PLN brutto/h

234,38 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"><li>-przedstawicieli handlowych</li><li>-specjalistów i kierowników działów zakupów</li><li>-pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami</li><li>-kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla</li><li>-osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji</li><li>-pracowników usług sprzedawanych bezpośrednio do klienta, pozyskujących klienta z zewnątrz</li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Maksymalna liczba uczestników   | 20                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| 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

Szkolenie „Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami” przygotowuje do samodzielnego zastosowania technik negocjacyjnych przez Uczestnika podczas pozyskiwania/zakańczania 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                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                | Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji       | Test teoretyczny                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                | Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych                  | Test teoretyczny                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Stosuje zaawansowane techniki negocjacji biznesowych                           | Definiuje sposoby myślenia skutecznego negocjatora              | Test teoretyczny                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                | Charakteryzuje typy negocjatorów                                | Test teoretyczny                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                | Stosuje zaawansowane techniki i sposoby negocjacyjne w praktyce | Test teoretyczny                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                | Stosuje techniki dotarcia do konkretnego typu negocjatora       | Test teoretyczny                    |
|                                                                                |                                                                 | Obserwacja w warunkach symulowanych |

| Efekty uczenia się                                                | Kryteria weryfikacji                                                       | Metoda walidacji                    |
|-------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Wykorzystuje techniki negocjacyjne podczas rozmowy przez telefon. | Wykorzystuje wzorce komunikacji do lepszego porozumiewania się z klientem. | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   | Stosuje wzorce prosprzedażowe                                              | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Wykorzystuje techniki NLP w skutecznym komunikowaniu się          | Definiuje techniki NLP skuteczne w komunikowaniu się                       | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   |                                                                            | Test teoretyczny                    |
|                                                                   | Wykorzystuje techniki NLP w negocjacjach biznesowych                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   |                                                                            | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   | Wykorzystuje techniki perswazyjne z wykorzystaniem metaprogramów           | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   | Definiuje potrzeby klientów i dobiera właściwy komunikat sprzedażowy       | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi              | Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów                                | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                   | Definiuje słowa kluczowe oraz wartości do profilu klienta                  | Test teoretyczny                    |
|                                                                   |                                                                            | Obserwacja w warunkach symulowanych |

| Efekty uczenia się                                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                  | Metoda walidacji                    |
|-------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Stosuje techniki lejka sprzedażowego                                                | Definiuje zasady tworzenia lejka sprzedażowego                                        | Test teoretyczny                    |
|                                                                                     |                                                                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                     | Wykorzystuje lejek sprzedażowy w procesie sprzedaży                                   | Test teoretyczny                    |
|                                                                                     |                                                                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Stosuje techniki zadawania właściwych pytań podczas sprzedaży i negocjacji cenowych | Realizuje właściwe komunikaty sprzedażowe                                             | Test teoretyczny                    |
|                                                                                     |                                                                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                     | Definiuje różne rodzaje pytań sprzedażowych: otwarte, zamknięte, hipotetyczne i inne. | Test teoretyczny                    |
|                                                                                     |                                                                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                     | Charakteryzuje funkcje i wartość pytań sprzedażowych.                                 | Test teoretyczny                    |
|                                                                                     |                                                                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                                     | Dobiera właściwe pytania sprzedażowe do procesu sprzedaży                             | Test teoretyczny                    |
|                                                                                     |                                                                                       | Obserwacja w warunkach symulowanych |

## 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 przypadku braku własnego laptopa zostanie udostępniony sprzęt przez nas.

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające do czynienia na co dzień z pozyskiwaniem klienta indywidualnego lub biznesowego oraz prowadzące proces sprzedaży.

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 oraz praktycznej podczas, której walidator będzie sprawdzać umiejętności Uczestników za pomocą obserwacji w warunkach symulowanych oraz wywiadu swobodnych.

W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi. W ramach części praktycznej uczestnik będzie losował 2 pytania i będzie musiał stworzyć w warunkach symulowanych sytuacje sprzedażową i odpowiednio ją rozwiązać za pomocą poznanych podczas szkolenia metod.

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.

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

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi ani w jej koszt.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                 | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 13</b> 1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi..                  | Beata Kurządkowska | 14-07-2024            | 08:00               | 11:00               | 03:00         |
| <b>2 z 13</b> 2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta.. | Beata Kurządkowska | 14-07-2024            | 11:00               | 13:30               | 02:30         |
| <b>3 z 13</b> przerwa obiadowa                                                                          | Beata Kurządkowska | 14-07-2024            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <b>4 z 13</b> 3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej.                                          | Beata Kurządkowska | 14-07-2024            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |
| <b>5 z 13</b> 4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.                                      | Beata Kurządkowska | 27-07-2024            | 08:00               | 11:00               | 03:00         |
| <b>6 z 13</b> 5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych.      | Beata Kurządkowska | 27-07-2024            | 11:00               | 13:30               | 02:30         |
| <b>7 z 13</b> przerwa obiadowa                                                                          | Beata Kurządkowska | 27-07-2024            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <b>8 z 13</b> 6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie.               | Beata Kurządkowska | 27-07-2024            | 14:00               | 16:00               | 02:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                 | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>9 z 13</div> 7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myśleć negocjatorzy, a jak sprzedawcy. | Beata Kurządkowska | 28-07-2024            | 08:00               | 11:00               | 03:00         |
| <div>10 z 13</div> 8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon.                        | Beata Kurządkowska | 28-07-2024            | 11:00               | 13:30               | 02:30         |
| <div>11 z 13</div> przerwa obiadowa                                                                     | Beata Kurządkowska | 28-07-2024            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <div>12 z 13</div> 9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się.                         | Beata Kurządkowska | 28-07-2024            | 14:00               | 15:00               | 01:00         |
| <div>13 z 13</div> Egzamin wewnętrzny/walidacja                                                         | -                  | 28-07-2024            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 7 500,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 7 500,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 234,38 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 234,38 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, teczkę i długopis.

### Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające do czynienia na co dzień 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

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

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

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.

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi ani w jej koszt.

## 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](mailto:biuroprojektu@centrum-osk.pl)

**Telefon** (+48) 783 032 114