



Szkolenie: Negocjacje i sprzedaż w dobie transformacji cyfrowej z wykorzystaniem neurobiologii.

Numer usługi 2024/08/02/150784/2249252

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

166,67 PLN brutto/h

166,67 PLN netto/h

JVJ SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ



📍 Minikowo / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 07.12.2024 do 08.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dedykowane jest wszystkim osobom, które chcą zarządzać transformacją cyfrową z negocjacji i sprzedaży, Szczególnie skorzystają na nim: menadżerowie sprzedaży sprzedawcy / handlowcy oraz wszystkie osoby, które na co dzień mają do czynienia ze sprzedażą. Od uczestników szkolenia nie jest wymagana wiedza ani uprzednioświadczenie związane ze sprzedażą. Wymagane są natomiast podstawowe umiejętności komunikacyjne.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	06-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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 jest dostarczenie uczestnikom zaawansowanych narzędzi i wiedzy w zakresie negocjacji i sprzedaży, uwzględniających transformację cyfrową i neurobiologiczne aspekty podejmowania decyzji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Zrozumienie podstaw neurobiologii i jej zastosowań w negocjacjach i sprzedaży	Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat podstawowych mechanizmów neurobiologicznych, które wpływają na podejmowanie decyzji, komunikację oraz reakcje emocjonalne w kontekście negocjacji i sprzedaży.	Test teoretyczny
2. Zdolność do stosowania nowoczesnych strategii negocjacyjnych i sprzedażowych w erze cyfrowej	Uczestnicy będą potrafili wykorzystać wiedzę o transformacji cyfrowej i jej wpływie na zachowania konsumentów do planowania i realizacji strategii sprzedażowych i negocjacyjnych	Test teoretyczny
3. Umiejętność budowania zaufania i skutecznej komunikacji w negocjacjach	Uczestnicy nauczą się technik budowania zaufania oraz perswazji, opartych na neurobiologicznych mechanizmach, które mogą być skutecznie stosowane zarówno w komunikacji osobistej, jak i cyfrowej	Test teoretyczny
4. Praktyczne zastosowanie zdobytej wiedzy w realnych sytuacjach negocjacyjnych	Uczestnicy będą mieli okazję przećwiczyć nabyte umiejętności w symulowanych sytuacjach negocjacyjnych, co pozwoli im na lepsze przygotowanie się do rzeczywistych wyzwań.	Test teoretyczny
5. Umiejętność radzenia sobie ze stresem i zarządzania emocjami	Uczestnicy poznają techniki radzenia sobie ze stresem i zarządzania emocjami, co jest kluczowe w trudnych sytuacjach negocjacyjnych	Test teoretyczny
Wiedza teoretyczna	Uczestnicy wykażą się zrozumieniem podstaw neurobiologii oraz nowoczesnych strategii negocjacyjnych i sprzedażowych. - Ocena może być dokonana na podstawie testów wiedzy lub krótkich quizów przeprowadzonych podczas szkolenia	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętności praktyczne	Zdolność do zastosowania technik negocjacyjnych i sprzedażowych w praktyce zostanie oceniona poprzez symulacje i case studies. - Obserwacja i ocena uczestników podczas warsztatów praktycznych, zwłaszcza w zakresie skutecznej komunikacji i budowania zaufania	Test teoretyczny
3. Umiejętność radzenia sobie ze stresem i zarządzania emocjami Ocena postępów w rzeczywistych sytuacjach biznesowych	Ocena na podstawie udziału w ćwiczeniach z zarządzania stresem i emocjami, z uwzględnieniem technik mindfulness oraz innych metod relaksacyjnych Możliwość późniejszej weryfikacji zastosowania zdobytych umiejętności w codziennej pracy uczestników, na przykład poprzez case studies lub raporty zwrotne od uczestników na temat zastosowania technik w praktyce. Wszystkie te elementy razem pozwolą na dokładne ocenienie skuteczności szkolenia oraz rzeczywistego przyswojenia wiedzy i umiejętności przez uczestników.	Test teoretyczny Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Kompetencje pozyskane na szkoleniu uczestnicy wykorzystają do sprawnego wykonywania zadania codziennych związanych z obsługą klienta.

Warunkiem osiągnięcia zakładanych celów edukacyjnych jest aktywny udział w poniższych modułach szkolenia:

Dzień 1: Neurobiologia, Transformacja Cyfrowa i Podstawy Negocjacji (8 godzin)

1.1.

Wprowadzenie do neurobiologii i jej znaczenia w negocjacjach i sprzedaży (1.45h) Podstawy neurobiologii: jak mózg przetwarza informacje - Neurobiologiczne mechanizmy podejmowania decyzji i ich znaczenie w sprzedaży

PRZERWA 15 MIN

1.2. Transformacja cyfrowa: zmieniające się środowisko biznesowe (1 godzina)

Główne trendy transformacji cyfrowej - Wpływ nowych technologii na procesy sprzedażowe i negocjacyjne

1.3. Wpływ technologii cyfrowych na zachowania konsumentów (1 godzina)

- Jak technologia zmienia interakcje z klientami - Neurobiologiczne reakcje na komunikację cyfrową

PRZERWA 15 MIN

1.4. Komunikacja i emocje w negocjacjach (45 min)

- Rola emocji i empatii - Techniki skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej

Przerwa obiadowa 1godzina

1.5. Budowanie zaufania i perswazji w kontekście neurobiologicznym (45 min)

- Jak budować zaufanie w oparciu o neurobiologię - Techniki perswazji i ich neurobiologiczne podstawy

Przerwa 15 min

1.6. Praktyczne warsztaty: Case studies i symulacje negocjacyjne (45 min)

- Analiza przypadków rzeczywistych - Ćwiczenia praktyczne z symulacją negocjacji

Przerwa 15 min

Dzień 2: Zaawansowane Techniki Negocjacyjne i Zastosowanie Wiedzy (8 godzin)

2.1. Nowoczesne strategie sprzedażowe w erze cyfrowej (1.45 min)

- Personalizacja i segmentacja rynku - Omnichannel i integracja doświadczeń klienta

Przerwa 15 min

2.2. Neurobiologiczne aspekty podejmowania decyzji: intuicja vs. analiza (45 min)

- Kiedy i jak zaufać intuicji w negocjacjach - Równoważenie intuicji i analityki w podejmowaniu decyzji

Przerwa 15 min

2.3. Narzędzia cyfrowe wspierające negocjacje i sprzedaż (45 min)

- Zastosowanie AI i big data w analizie rynku i zachowań konsumentów - Narzędzia do analizy danych i ich wykorzystanie w procesie negocjacyjnym

2.4. Zarządzanie stresem i emocjami w trudnych sytuacjach negocjacyjnych (45 min)

- Techniki radzenia sobie ze stresem - Mindfulness i inne metody zarządzania emocjami

Przerwa 15 min

2.6. Podsumowanie i tworzenie indywidualnych planów rozwoju (45 min)

- Przegląd kluczowych wniosków ze szkolenia - Planowanie dalszego rozwoju umiejętności negocjacyjnych i sprzedażowych

Przerwa obiadowa 1h

2.5. Warsztaty praktyczne: Symulacje i analiza przypadków (1:45)

- Symulacje negocjacyjne w grupach - Feedback i omówienie wyników

Uwagi organizacyjne: - Materiały szkoleniowe dostępne w formie elektronicznej. - Certyfikaty ukończenia dla uczestników.

W czasie szkolenia (na życzenie uczestnika) dopuszczalne są przerwy 15 minut/1,5 godziny.

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 4 osoby. Zajęcia są prowadzone w 1 sali, w 1 grupie (z możliwością podziału na mniejsze grupki podczas ćwiczeń/scenek). Każdy z uczestników otrzymuje indywidualne materiały i stanowisko przy biurku/stole.

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,67 PLN
Koszt osobogodziny netto	166,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Jastkowiak

Certyfikowany TRENER MENTALNY i MÓWCA MOTYWACYJNY

Certyfikowany SMART COACHING BASE

Certyfikowany Instruktor NEUROCOREFLOW INTRO trening łączący pracę mózgu z pracą mięśni głębokich Aktualnie poszerza swoją wiedzę na kierunku TERAPIE PAR WE WSPÓŁCZESNEJ PRAKTYCE PSYCHOLOGICZNEJ CERTYFIKAT STRUKTOGRAM -ZARZĄDZANIE W OPARCIU O NAJNOWSZE BADANIA PRACY NAD MÓZGIEM SZCZĘŚLIWA POSIADACZKA ŻYCIA Zdobywczyni prestiżowej nagrody w plebiscycie magazynu Law Business Quality- LWICY BIZNESU czyli nagroda w dążeniu do sukcesu i za determinację w biznesie!! Dyplom uznania za wielkie serce i chęć niesienia pomocy na Balu Charytatywnym dla Fundacji Dietering

!!Statuetka „Top Polish Brands” za publikacja w książce „Zwykli, niezwykli. Historie biznesowe polskich marek” pod redakcją Mileny Gołdy.

!!Statuetka „Diament Kobięcego Biznesu” nagroda za wspieranie kobiecych inicjatyw

!!Statuetka Kobięcy Laur za bycie wzorem przedsiębiorczości dla innych kobiet

!!Obszerny wywiad w prestiżowym magazynie „Law Business Quality” wraz ze zdjęciem na okładce czasopisma. Dzięki poszerzaniu swojej świadomości, zdobywaniu

wiedzy i kształtowaniu umiejętności osobiście
dokonała radykalnych życiowych zmian w sposobie działania

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostana przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

Warunki uczestnictwa

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020 r., poz. 1983)

Adres

Minikowo 62

89-510 Minikowo

woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Jastkowiak

E-mail joanna@mentalnatrenerka.pl

Telefon (+48) 500 011 958