



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



NEGOCJACJE HANDLOWE - strategie obrony ceny i finalizacji transakcji

Numer usługi 2023/12/20/159753/2042066

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 11 h

📅 22.05.2024 do 22.05.2024

1 217,70 PLN brutto

990,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie polecane jest osobom, które w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów; menadżerom, kierownikom właścicielom przedsiębiorstw, pracownikom działu sprzedaży, key account managerom, product managerom oraz osobom pracownikom odpowiadającym za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	17-05-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	11
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 przygotowuje do prowadzenia różnych typów negocjacji, do obrony przed technikami manipulacji stosowanymi w negocjacjach; do skutecznego negocjowania z jednoczesnym zachowaniem dobrych relacji z partnerem negocjacyjnym.

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
Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi	Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji	
	Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych	
	Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów	

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak

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

tak

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

tak

Program

Po szkoleniu uczestnik będzie potrafił:

- Przygotować się do negocjacji i wybrać odpowiednią strategię negocjacyjną
- Dotrzeć do ukrytych kwestii negocjacyjnych i stosować strategię win –win
- Rozpoznać psychomanipulacje i radzić sobie w negocjacjach z trudnym klientem
- Tworzyć i utrzymywać długoterminowe relacje z Klientem
- Umiejętnie prowadzić efektywne i skuteczne negocjacje
- Dobrać odpowiednią strategię negocjacyjną do specyfiki klienta i prowadzonych negocjacji oraz precyzyjnie określić swoje cele negocjacyjne

Konsultacja rozwiązań negocjacyjnych:

- Uczestnicy poszukują rozwiązań w trudnych sytuacjach negocjacyjnych, formułowanych „na gorąco” na szkoleniu.

PROGRAM SZKOLENIA:

KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

- znaczenie stylu komunikacyjnego
- budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora
- aktywne słuchanie w procesie negocjacji

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I STRATEGIA

- planowanie w negocjacjach
- parametry negocjacji i ustalanie celów
- BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
- silne i słabe strony partnerów negocjacji
- identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
- odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji
- pytania – tajna broń negocjatora.

PROWADZENIE SKUTECZNYCH NEGOCJACJI

- techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
- dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
- pat, impas i zastój – strategie przełamywania oporu w negocjacjach
- efektywne finalizowanie procesu negocjacji
- skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
- obrona ceny
- finalizacja transakcji

TRENING NEGOCJACJI W PRAKTYCE

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

Szkolenie trwa 11 h dydaktycznych x 45 min

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 sesja szkoleniowa	Adam Górecki	22-05-2024	09:00	17:30	08:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 217,70 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Górecki

Praktyk zarządzania, przedsiębiorca, interim manager, wykładowca MBA, negocjator, mediator, coach/trener i konsultant. Realizuje projekty szkoleniowe i doradcze, które koncentrują się wokół rozwoju kompetencji menedżerskich w nowoczesnym, wysoce zmiennym środowisku biznesowym. Współpracuje także z top menedżerami w sesjach indywidualnego coachingu i mentoringu. Ekspert w dziedzinach zarządzania strategicznego, zarządzania zespołami, przywództwa w zmianie, negocjacji, sprzedaży B2B i B2C, obsługi i budowy trwałych relacji z klientami CRM, prowadzenia spotkań – wystąpień, organizacji pracy i czasu, coachingu i On the Job Training, work – life balance i work – life integration, komunikacji interpersonalnej.

Posiada 30-letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w międzynarodowych korporacjach, wzbogacone o wiele szkoleń krajowych i zagranicznych.

Absolwent studiów MBA oraz magisterskich w Wyższej Szkole Zarządzania w Warszawie (Polish Open University) oraz Oxford Brookes University – dyplom polski i brytyjski.

Zrealizował projekty dla firm z wielu branż, w tym finansowej, spożywczej, przemysłu ciężkiego i lekkiego, operatorów telefonii komórkowej oraz kilkunastu sieci detalicznych i hurtowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika

Informacje dodatkowe

Szkolenie odbywa się w godzinach od 09:00 - 17:30

Szkolenie trwa 10 h zegarowych, tj. 8 h dydaktycznych x 45 min

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 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 (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Geologiczna 4
02-246 Warszawa
woj. mazowieckie

Hotel Arche Geologiczna

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145