



"SALAMON
CONSULTING"
Mariusz Salamon
★★★★☆

Sposób na negocjacje i grę cenową w sprzedaży

Numer usługi 2024/03/06/7195/2090393

📍 Suwałki / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 7 h
📅 07.06.2024 do 07.06.2024

999,60 PLN brutto
999,60 PLN netto
142,80 PLN brutto/h
142,80 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szefowie, menegerowie, kierownicy, właściciele, osoby na innychstanowiskach zajmujące się sprzedażą i obsługą klienta. Usługa jest skierowana nie tylko do sformalizowanych stanowiskzwiązanych ze sprzedażą, ale również do tych stanowisk, które mająfaktyczny wpływ na realizację sprzedaży w fi rmie, także liderzywszystkich pozostałych działów, którzy mają bezpośredni kontakt zklientem – faktyczni i formalni liderzy działów sprzedaży i pozostałychstruktur organizacyjnych. Zrozumienie sensu tych samych priorytetów iwspólnych podstawowych zasad obsługi klientów to podstawa dobrejwspółpracy zespołu, ale przede wszystkim efektów.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	06-03-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Sposób na negocjacje i grę cenową w sprzedaży" przygotowuje uczestnika do pogłębienia rozumienia perswazji i elementów wywierania wpływu w sytuacjach negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik porządkuje wiedzę z obszaru procesu negocjacji i jego faz z wykorzystaniem reguł wpływu społecznego	- uczestnik definiuje skuteczne techniki sprzedaży i wpływania na klientów	Wywiad swobodny
	- uczestnik wskazuje kiedy wykorzystywać dane techniki negocjacji, a kiedy ich unikać	Wywiad swobodny
	- uczestnik rozróżnia style prowadzenia negocjacji	Wywiad swobodny
	- uczestnik potrafi dobrać styl negocjacji w zależności od okoliczności	Wywiad swobodny
	- uczestnik zadaje odpowiednie pytania i umiejętnie kieruje rozmową	Wywiad swobodny
Uczestnik finalizuje transakcje na lepszych niż dotychczas warunkach	- uczestnik skutecznie zbija obiekcje klientów	Wywiad swobodny
	- uczestnik przedstawia efektywnie własne stanowiska i stojące za nim interesy	Wywiad swobodny
	- uczestnik przygotowuje się do procesu negocjacji określając kluczowe kwestie negocjacyjne, ich zakres i wagę oraz strategię wymian	Wywiad swobodny
Uczestnik dokonuje samooceny w kontekście cech dobrego negocjatora	- uczestnik rozpoznaje swoje silne i słabe strony w negocjacjach i ich wpływ na rezultat w negocjacji	Wywiad swobodny
	- uczestnik rozumie, że dzięki odpowiednio przygotowanej rozmowie sprzedażowej jest w stanie sprzedawać na wysokim poziomie rentowności i zapewniać sukces dwóm stronom negocjacji handlowych	Wywiad swobodny
	- uczestnik wzmacnia indywidualny styl negocjacji w aspekcie skutecznego prowadzenia działań w procesie	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje odpowiednie techniki komunikacyjne skłaniające drugą stronę do współpracy	- uczestnik jest bardziej pewny siebie w relacjach	Wywiad swobodny
	- uczestnik bardziej świadomie kontroluje zachowania własne i wpływa na cudze, -umiejętnie prowadzi dyskusje z innymi (słucha, przekonuje, negocjuje)	Wywiad swobodny
	- uczestnik tworzy klimat wzajemnego zaufania w relacjach oparty na współpracy i wzajemnych korzyściach	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria weryfikacji efektów uczenia się.

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

Dostawca Usług zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

Program

Usługa adresowana jest do pracowników firmy, którzy potrzebują zbudować przewagę w trakcie negocjacji i skutecznie doprowadzić do porozumienia satysfakcjonującego obie strony negocjacji (win-win), nawet w sytuacji kompletnej rozbieżności stanowisk. Optymalnym jest, aby w usłudze wzięli udział wszyscy pracownicy firmy, którzy mają faktyczny wpływ na realizację sprzedaży w firmie - szefowie, kierownicy, faktyczni i formalni liderzy działów sprzedaży i pozostałych struktur organizacyjnych oraz pracownicy obsługi klienta i tzw. back office. Zrozumienie sensu tych samych priorytetów i wspólnych podstawowych zasad obsługi klientów to podstawa dobrej współpracy zespołu, ale przede wszystkim efektów.

Zakres tematyczny usługi:

I. Negocjacje w praktyce.

II. Elementy wzmacniające silną pozycję w negocjacjach – autorytet, posiadanie informacji, osobowość, stanowisko.

III. Fazy procesu negocjacji. Negocjacje, w których wygrywają obie strony - styl rzeczowy, odnoszący się do interesów.

IV. Kiedy negocjacje są skuteczne? Przygotowanie do negocjacji: zaplanowanie celów i opracowanie scenariusza działań.

W trakcie spotkania będą wykorzystywane metody interaktywne, w tym: dyskusja moderowana, wspierająca wymianę doświadczeń i pomagająca zmieniać postawy, filmy, cytaty inspirujące do przemyśleń i zmiany nastawienia.

Dedykowana usługa ma przygotować uczestników do wyprowadzenia negocjacji z konfliktu do merytorycznej i konstruktywnej dyskusji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 4

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 4 Negocjacje w praktyce	Mariusz Salamon	07-06-2024	08:00	09:30	01:30
2 z 4 Elementy wzmacniające silną pozycję w negocjacjach – autorytet, posiadanie informacji, osobowość, stanowisko	Mariusz Salamon	07-06-2024	09:30	11:30	02:00
3 z 4 Fazy procesu negocjacji. Negocjacje, w których wygrywają obie strony - styl rzeczowy, odnoszący się do interesów	Mariusz Salamon	07-06-2024	11:40	13:40	02:00
4 z 4 Kiedy negocjacje są skuteczne? Przygotowanie do negocjacji: zaplanowanie celów i opracowanie scenariusza działań	Mariusz Salamon	07-06-2024	13:40	15:10	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	999,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	999,60 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,80 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,80 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Salamon

Doktor Mariusz Salamon ukończył studia na Wydziale Filozoficznym Towarzystwa Jezusowego (Jezuici) w Krakowie uwieńczony doktoratem z filozofii (Ph.D.) z nabyciem uprawnień dydaktycznych, trenerskich oraz terapeutycznych. Od 1989 r. pracuje w charakterze wykładowcy, coacha, trenera, terapeuty. Od maja 1995 r. współpracuje w zakresie badań i wdrożeń ze sfery neuropsychologii i neuromarketingu z Max Planc Institute. Od 1998 r. właściciel Salamon Consulting – firmy specjalizującej się w działaniach szkoleniowych i badawczo-wdrożeniowych w sferze neuropsychologii, neuromarketingu oraz wykorzystania wsparcia rozwojowego z funduszy unijnych i pozaunijnych. Od 2001 r. współpracuje z Wydziałem Psychologii Stanford University w Kalifornii USA w zakresie badań wdrożeniowych ze sfery neuropsychologii oraz neuromarketingu stosowanego. Na podstawie tych prac powstały dwie książki: „Pan Sowa i wredne temperamenty” oraz „Zajefajni klienci Borsuczki”. Od 2004 r. realizuje projekty badawczo-wdrożeniowe wspólnie z University of Bristol w Wielkiej Brytanii w ramach podyplomowych studiów neuropsychologii stosowanej. Od 2009 r. uczestniczy w międzynarodowym projekcie The Selling Development Program Worldwide obejmującym badania i wdrożenia z zakresu skutecznych technik zarządzania i sprzedaży, w którym obowiązuje zatwierdzany dwuletni plan pracy i rozwoju oraz systematyczna superwizja realizowanych projektów szkoleniowych oraz doradczo-wdrożeniowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma wyjątkowo bogate i obszerne materiały szkoleniowe, które posłużą także do dalszej pracy i wdrożenia.

Warunki uczestnictwa

Rekrutacja uczestników nie wymaga podjęcia przez nich dodatkowych działań warunkujących skorzystanie z usługi. Jednak należy wziąć pod uwagę informacje wynikające z obowiązków narzuconych przez Instytucje Zarządzające w regionie, tak by możliwy był udział w usłudze z możliwością dofinansowania ze środków europejskich.

W przypadku nieprzekroczenia 70% dofinansowania do ceny usługi zostanie doliczony podatek VAT w wysokości 23%.

Adres

Suwałki
Suwałki
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Emilia Kuźmiuk

E-mail ek@salamon.pl

Telefon (+48) 535 300 225