



Kuźnia Ekspertów  
sp. z o.o.



## Negocjacje - od przygotowania argumentów, po zamykanie rozmów

Numer usługi 2024/04/02/149975/2110732

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 11.09.2024 do 19.11.2024

5 289,00 PLN brutto

5 289,00 PLN netto

165,28 PLN brutto/h

165,28 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Właściciele, menadżerowie i pracownicy przedsiębiorstw działu marketingu, sprzedaży, zakupów, logistyki, marketingu, czy obsługi klienta, gdzie potrzebna jest umiejętność prowadzenia negocjacji warunków współpracy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest:

- Nabycie praktycznych umiejętności z prowadzenia negocjacji
- Teoretyczne i praktyczne poznanie technik budowania kontaktu
- Poprawienie umiejętności komunikacyjnych niezbędnych do prowadzenia sukcesywnych negocjacji

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posiada praktyczne umiejętności negocjacyjne	prowdzi skuteczne negocjacje biznesowe	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	broni i efektywnie argumentuje swoje interesy	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	ocenia sytuację i swoją szansę na sukces	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

## 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 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 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 potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### PRZYGOTOWANIE

1. Jak określać cele przed spotkaniem?
2. W jaki sposób rozmawiać o swoich interesach?
3. Jaki kompromis jest dopuszczalny?

### ARGUMENTACJA

1. Jak wykorzystywać techniki argumentacji?
2. Jak bronić swoich interesów?

### ZAMYKANIE ROZMÓW

1. Jak budować i przedstawiać ofertę wstępną?
2. Jak budować umowy oprate o kryteria negocjacyjne?

# 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	5 289,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 289,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,28 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Artur Roger

Marketing, PR, techniki prezentacji, negocjacji, perswazji i sprzedaży, obsługa klienta, zarządzanie. Pracował w amerykańskich korporacjach kasynowych takich jak: Cal Neva Casino, John Ascuaga's Nugget Hotel Resort, Circus Circus Reno (marketing).

W ramach międzynarodowego projektu badawczego „Protect” (Wielka Brytania, Dania, Holandia oraz Polska) dbał o wizerunek Uniwersytet Medycznego w Poznaniu.

Organizator konferencji dla wielkopolskiej branży agroturystycznej w 2017 roku.

Wyższe, absolwent Uniwersytetu im. Adama Mickiewicza, kierunek politologia, specjalizacja marketing polityczny.

Absolwent Szkoły Trenerów Biznesu oraz Szkoły Coachingu „Moderatora”.

Członek zarządu Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu, uczestnik 13 zjazdów warsztatowych PTTB oraz Letniej Szkoły Trenerów Biznesu pod Żaglami.

Osobiście przeprowadził ponad 3000h usług szkoleniowych i doradczych w tym dla branży handlowej.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy dostną skrypt ze szkoleń.  
Przed zapisem na szkolenie prosimy o kontakt.

## Adres

ul. Cienista 4  
60-587 Poznań  
woj. wielkopolskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Sandra Pawlicka**

**E-mail** [szkolenia@kuzniaekspertow.pl](mailto:szkolenia@kuzniaekspertow.pl)

**Telefon** (+48) 533 442 900