



DIGITAL BRAND
MAGDALENA
GŁOMSKA



Szkolenie Złożone negocjacje handlowe od średniozaawansowanego do zaawansowanego

Numer usługi 2024/04/10/118911/2120242

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.08.2024 do 30.08.2024

2 960,00 PLN brutto

2 960,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla: <ul style="list-style-type: none">• pracowników działów sprzedaży• działów handlowych• przedstawicieli handlowych• regionalnych kierowników sprzedaży• menedżerów sprzedaży• osób związanych ze sprzedażą, które przeprowadzają złożone negocjacje handlowe z klientami.• Szkolenie dedykowane osobom doświadczonym, które chcą uporządkować, pogłębić i poszerzyć swoje kompetencje w zakresie negocjacji handlowych.• Szkolenie dedykowane jest dla osób średniozaawansowanych
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	3
Data zakończenia rekrutacji	28-08-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do prowadzenia negocjacji handlowych na poziomie średnio i zaawansowanym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Poznaje zaawansowane strategie negocjacyjne	Odnajduje się w trudnych sytuacjach negocjacyjnych	Test teoretyczny
Rozróżnia różne style negocjowania	Dobiera style negocjowania zależne od sytuacji negocjacyjnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje studium przypadku negocjacji złożonych	Buduje trwałe i korzystne relacje biznesowe z partnerami handlowymi i ma wpływ na przebieg negocjacji	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

tak dokument 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

Usługa zdalna w czasie rzeczywistym, realizowana jest w godzinach dydaktycznych 45 min.

Przerwy nie są wliczone w czas trwania usługi.

Metody pracy: mini-wykłady, dyskusje moderowane, case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe, gra szkoleniowa i symulacje rozmów. **Podczas pracy wykorzystywane będą narzędzia wizualne – prezentacja oraz interaktywne: quizy i chat.**

Aby realizacja usługi pozwoliła osiągnąć cel główny, warunkiem jest zaangażowanie uczestnika w różnorodne formy pracy podczas szkolenia.

Dodatkowo jest możliwość zdobycia podstawowych kompetencji na szkoleniu „Negocjacje handlowe od podstaw do średniozaawansowanego”.

Warto skorzystać z obu cykli szkoleń.

DZIEŃ I

Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)

BLOK I Negocjacje – powtórzenie podstaw (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)

- Rozpoczęcie szkolenia, ćwiczenie wprowadzające (icebreaker).
- Negocjacje – powtórzenie podstaw: style negocjowania, negocjacje wokół meritum, BATNA.

BLOK II Siła w negocjacjach (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)

- Źródła siły negocjacyjnej.
- Jak negocjować ze słabszej pozycji?
- Budowanie własnej siły negocjacyjnej – ćwiczenie.

BLOK III Negocjator-szachista (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)

- Finezja negocjacji złożonych.
- Zmienne negocjacyjne i ich waga.
- Taniec wzajemnych ustępstw.

BLOK IV Analiza studium przypadku negocjacji złożonych (praktyka; case study, dyskusja moderowana)

- Ocena sytuacji negocjacyjnej przedstawionej w studium przypadku.
- Analiza zmiennych negocjacyjnych.
- Alternatywny przebieg negocjacji – dyskusja grupowa.

DZIEŃ II

BLOK I Rozbudowa warsztatu negocjatora (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)

- Od stanowisk do interesów – praktyczne ćwiczenie symulacyjne.
- Zespół negocjacyjny – nasz i drugiej strony.
- Role członków zespołu negocjacyjnego.

BLOK II Przygotowanie do negocjacji (praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana)

- Arkusz przygotowawczy do negocjacji – praca z narzędziem.
- Obszar negocjacji, zmienne negocjacyjne, cele – definiowanie.
- Wprowadzenie do gry negocjacyjnej.

BLOK III Trening negocjacji złożonych cz. I (praktyka; gra szkoleniowa, dyskusja moderowana)

- Gra negocjacyjna.
- Omówienie przebiegu gry.
- Podsumowanie wniosków.

BLOK IV Trening negocjacji złożonych cz. II (praktyka; symulacje rozmów, dyskusja moderowana)

- Symulacje negocjacji złożonych.
- Analiza przebiegu negocjacji.
- Omówienie wniosków i zakończenie szkolenia.

Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)	-	29-08-2024	08:30	08:45	00:15
2 z 14 BLOK I Negocjacje – powtórzenie podstaw (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)	Dagmara Tyc	29-08-2024	08:45	10:00	01:15
3 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	29-08-2024	10:00	10:30	00:30
4 z 14 BLOK II Siła w negocjacjach (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	29-08-2024	10:30	12:00	01:30
5 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	29-08-2024	12:00	12:30	00:30
6 z 14 BLOK III Negocjator-szachista (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)	Dagmara Tyc	29-08-2024	12:30	14:00	01:30
7 z 14 BLOK IV Analiza studium przypadku negocjacji złożonych (praktyka; case study, dyskusja moderowana)	Dagmara Tyc	29-08-2024	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 14 BLOK I Rozbudowa warsztatu negocjatora (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)	Dagmara Tyc	30-08-2024	08:30	10:00	01:30
9 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	30-08-2024	10:00	10:30	00:30
10 z 14 BLOK II Przygotowanie do negocjacji (praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana)	Dagmara Tyc	30-08-2024	10:30	12:00	01:30
11 z 14 Przerwa 30 min	Dagmara Tyc	30-08-2024	12:00	12:30	00:30
12 z 14 BLOK III Trening negocjacji złożonych cz. I (praktyka; gra szkoleniowa, dyskusja moderowana)	Dagmara Tyc	30-08-2024	12:30	14:00	01:30
13 z 14 BLOK IV Trening negocjacji złożonych cz. II (praktyka; symulacje rozmów, dyskusja moderowana)	Dagmara Tyc	30-08-2024	14:00	15:15	01:15
14 z 14 Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)	-	30-08-2024	15:15	15:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 960,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 960,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	185,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	185,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dagmara Tyc

Praktyk i trenerka specjalizująca się w szkoleniach z zakresu komunikacji, kompetencji menedżerskich, sprzedaży, obsługi klienta i negocjacji handlowych. Prowadzi szkolenia i treningi kompetencyjne dla specjalistów i menedżerów różnego szczebla. Zrealizowała ponad 1000 godzin szkoleniowych.

Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Ma szesnastoletnie doświadczenie na stanowiskach handlowych

i menedżerskich w następujących obszarach: sprzedaż i obsługa klienta na rynkach krajowych i międzynarodowych, zarządzanie zespołem, negocjacje handlowe z klientami i dostawcami.

Pracowała na stanowiskach: Menedżer Oddziału, Kierownik Działu Handlowego, Dyrektor Handlowy, Dyrektor Izby Gospodarczej. Jako handlowiec i menedżer współpracowała z firmami produkcyjnymi oraz usługowo-handlowymi. Jako Dyrektor Polskiej Izby Gospodarczej Rusztowań współpracowała z instytucjami państwowymi i naukowymi, organizacjami krajowymi i międzynarodowymi, organizowała konferencje naukowo-techniczne, ogólnopolskie i międzynarodowe wydarzenia branżowe oraz była członkiem zespołu redakcyjnego kwartalnika branżowego.

Ukończyła studia podyplomowe o specjalności Zarządzanie sprzedażą na rynkach krajowych i międzynarodowych w Kolegium Zarządzania Akademii Ekonomicznej w Katowicach, Akademię Trenera Biznesu i Akademię Trenera Biznesu dla Zaawansowanych w Wyższej Szkole Bankowej. Absolwentka studiów magisterskich w zakresie języka rosyjskiego na Wydziale Filologicznym Uniwersytetu Śląskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują prezentację ze szkolenia, a także certyfikat szkolenia.

Warunki uczestnictwa

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej.
- Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.
- **Szkolenie dedykowane jest dla osób średniozaawansowanych**

Informacje dodatkowe

Dodatkowo jest możliwość zdobycia podstawowych kompetencji na szkoleniu „Negocjacje handlowe od podstaw do średniozaawansowanego”.

Warto skorzystać z obu cykli szkoleń.

Warunki techniczne

Wymagania techniczno-sprzętowe:

Każdy uczestnik szkolenia powinien mieć możliwość korzystania z komputera z dostępem do Internetu.

Wymagania techniczne w przypadku webinarów / szkoleń online:

Dla aktywnego uczestnictwa w warsztatach, każdy jego uczestnik powinien posiadać komputer z dostępem do Internetu oraz zainstalowanym programem Acrobat Reader.

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy)
- 4 GB pamięci RAM (zalecane 8 GB lub więcej)
- System operacyjny Windows 10/11, Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja)

Ponieważ szkolenie prowadzone będzie na platformie opartej na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z ich najaktualniejszych oficjalnych wersji, takich jak Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge, Opera.

Szkolenie będzie się odbywać za pomocą aplikacji clcikmeeting lub google meets – przed szkoleniem Uczestnicy otrzymają link. Link do szkolenia jest ważny w czasie trwania usługi

Będzie to webinar realizowany w trybie dyskusji – umożliwi on uczestnikom rozmowę wideo w czasie rzeczywistym zarówno z prowadzącym, jak też z innymi uczestnikami. Dzięki temu uczestnicy mają wrażenie osobistego udziału w szkoleniu z prowadzącym i innymi uczestnikami.

Organizacja szkolenia:

Szkolenie podzielone jest na bloki teoretyczno-warsztatowe według ustalonego harmonogramu. Użytkownicy, w ramach ćwiczeń praktycznych, będą proszeni o udział w dyskusjach moderowanych przez trenera oraz ćwiczeniach, podczas których m.in. wypracują konkretne narzędzia do zastosowania w realiach własnej specyfiki zawodowej oraz przećwiczą zastosowanie omawianych umiejętności.

Wymagane będzie posiadanie konta mailowego Google -@gmail.

Kontakt



Magdalena Głomska

E-mail biuro@digitalbrand.com.pl

Telefon (+48) 505 139 506