



DIGITAL BRAND  
MAGDALENA  
GŁOMSKA



## Szkolenie Negocjacje handlowe – od podstaw do średniozaawansowanego

Numer usługi 2024/04/10/118911/2120267

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 22.08.2024 do 23.08.2024

2 720,00 PLN brutto

2 720,00 PLN netto

170,00 PLN brutto/h

170,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Negocjacje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| Grupa docelowa usługi           | <p>Szkolenie przeznaczone jest dla:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• pracowników działów sprzedaży</li><li>• działów handlowych, przedstawicieli handlowych</li><li>• regionalnych kierowników sprzedaży</li><li>• menedżerów sprzedaży</li><li>• innych osób związanych ze sprzedażą, które przeprowadzają negocjacje handlowe z klientami.</li><li>• <b>osób bez dotychczasowego doświadczenia zawodowego w tym obszarze, jak i osób już pracującym w sprzedaży, które chcą uporządkować, pogłębić i poszerzyć swoje kompetencje w zakresie negocjacji handlowych</b></li><li>• <b>Szkolenie dedykowane jest dla osób podstawowych i średniozaawansowanych</b></li></ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Maksymalna liczba uczestników   | 3                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| Data zakończenia rekrutacji     | 21-08-2024                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| 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

Celem szkolenia jest rozwój kluczowych kompetencji z zakresu negocjacji handlowych.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                            | Kryteria weryfikacji                                        | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------|------------------|
| przygotowując się do negocjacji określa ich cele, parametry i przedmiot;<br>opracowuje BATNA – alternatywę do negocjowanego porozumienia;<br>rozdziela poszczególne style negocjacyjne i ocenia zasadność ich zastosowania w zależności od sytuacji;<br>stosuje zasady negocjacji nastawionych na współpracę; | Efekty uczenia się zostaną zweryfikowane na podstawie testu | 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.

Metody pracy: mini-wykłady, dyskusje moderowane, case study, ćwiczenia indywidualne i grupowe oraz symulacje rozmów handlowych. 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 podniesienia kompetencji na szkoleniu „Złożone negocjacje handlowe – od średniozaawansowanego do zaawansowanego.”**

**Warto skorzystać z obu cykli szkoleń.**

## **DZIEŃ I**

**Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)**

### **BLOK I Wprowadzenie do negocjacji (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)**

- Rozpoczęcie szkolenia, ćwiczenie wprowadzające (ice breaker).
- Czym są negocjacje?
- Miejsce negocjacji w kontaktach handlowych.

### **BLOK II Praca przed rozpoczęciem rozmów (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Przygotowanie do negocjacji.
- Cele, parametry i przedmiot negocjacji.
- Stanowiska a świadomość interesów stron.
- Opracowanie alternatyw. Czym jest BATNA?

### **BLOK III Co się dzieje w trakcie rozmów? (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)**

- Style negocjacyjne.
- Świadomość własnych ograniczeń.
- Druga strona w negocjacjach.
- Siła negocjacyjna i jej źródła.

### **BLOK IV Harvardzki model negocjacji (teoria i praktyka; case study, dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)**

- Harvardzki model negocjacji – reguły i etapy negocjacji nastawionych na współpracę.
- Czym jest gra o sumie niezerowej?
- Wychodzenie poza kompromis.

## **DZIEŃ II**

### **BLOK I Negocjacje nastawione na współpracę - ciąg dalszy (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)**

- Przejście od licytacji negocjacyjnych do rzeczywistych interesów obu stron.
- Oddzielenie człowieka od problemu.
- Budowanie perspektywy win-win.

### **BLOK II Gdy robi się trudno... (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)**

- Techniki manipulacyjne drugiej strony – rozpoznawanie i reagowanie.
- Jak sobie radzić, gdy druga strona negocjuje twardo?
- Czym jest impas w negocjacjach?
- Wychodzenie z impasu.

### **BLOK III Trening negocjacyjny (praktyka; symulacja rozmowy z klientem, dyskusja moderowana)**

- Przygotowanie do negocjacji.
- Symulacja realnej rozmowy negocjacyjnej.
- Omówienie.

### **BLOK IV Podsumowanie i utrwalenie (praktyka; gra szkoleniowa)**

- Podsumowanie i utrwalenie wiedzy – gra szkoleniowa.
- Stworzenie indywidualnego planu działania do wdrożenia po szkoleniu.

**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 |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 14</div> Przeprowadzenie testu wiedzy (pre-test w ramach walidacji)                                                | -           | 22-08-2024            | 08:30               | 08:45               | 00:15         |
| <div>2 z 14</div> BLOK I Wprowadzenie do negocjacji (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenie)        | Dagmara Tyc | 22-08-2024            | 08:45               | 10:00               | 01:15         |
| <div>3 z 14</div> Przerwa 30 min                                                                                            | Dagmara Tyc | 22-08-2024            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| <div>4 z 14</div> BLOK II Praca przed rozpoczęciem rozmów (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia)  | Dagmara Tyc | 22-08-2024            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <div>5 z 14</div> Przerwa 30 min                                                                                            | Dagmara Tyc | 22-08-2024            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <div>6 z 14</div> BLOK III Co się dzieje w trakcie rozmów? (teoria i praktyka; dyskusja moderowana, mini-wykład, ćwiczenia) | Dagmara Tyc | 22-08-2024            | 12:30               | 14:00               | 01:30         |
| <div>7 z 14</div> BLOK IV Harvardzki model negocjacji (teoria i praktyka; case study, dyskusja, mini-wykład, ćwiczenie)     | Dagmara Tyc | 22-08-2024            | 14:00               | 15:30               | 01:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                               | Prowadzący  | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>8 z 14</div> <b>BLOK I</b><br>Negocjacje nastawione na współpracę - ciąg dalszy (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład) | Dagmara Tyc | 23-08-2024            | 08:30               | 10:00               | 01:30         |
| <div>9 z 14</div> <b>Przerwa 30 min</b>                                                                                                               | Dagmara Tyc | 23-08-2024            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| <div>10 z 14</div> <b>BLOK II</b><br>Gdy robi się trudno... (teoria i praktyka; ćwiczenia, dyskusja moderowana, mini-wykład)                          | Dagmara Tyc | 23-08-2024            | 10:30               | 12:00               | 01:30         |
| <div>11 z 14</div> <b>Przerwa 30 min</b>                                                                                                              | Dagmara Tyc | 23-08-2024            | 12:00               | 12:30               | 00:30         |
| <div>12 z 14</div> <b>BLOK III</b><br>Trening negocjacyjny (praktyka; symulacja rozmowy z klientem, dyskusja moderowana)                              | Dagmara Tyc | 23-08-2024            | 12:30               | 14:00               | 01:30         |
| <div>13 z 14</div> <b>BLOK IV</b><br>Podsumowanie i utrwalenie (praktyka; gra szkoleniowa)                                                            | Dagmara Tyc | 23-08-2024            | 14:00               | 15:15               | 01:15         |
| <div>14 z 14</div> Przeprowadzenie testu wiedzy (post-test w ramach walidacji)                                                                        | -           | 23-08-2024            | 15:15               | 15:30               | 00:15         |

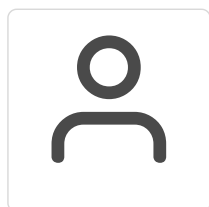
# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 720,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 720,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 170,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 170,00 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 podstawowych i średniozaawansowanych

## Informacje dodatkowe

**Dodatkowo jest możliwość podniesienia kompetencji na szkoleniu „Złożone negocjacje handlowe– od średniozaawansowanego do zaawansowanego.”**

**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 z 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 – umożliwia 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, przećwiczą zastosowanie omawianych umiejętności oraz wypracują indywidualny plan działań rozwojowych w obszarze negocjacji.

Wymagane będzie posiadanie konta mailowego Google -@gmail.

## Kontakt



**Magdalena Głomska**

**E-mail** [biuro@digitalbrand.com.pl](mailto:biuro@digitalbrand.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 139 506