



Human Partner Sp.  
z o.o.



## AKADEMIA SPRZEDAŻY - Negocjacje handlowe: Doskonalenie umiejętności w biznesie

Numer usługi 2024/05/02/10544/2140278

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 02.09.2024 do 03.09.2024

2 460,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

175,71 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	12
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-09-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<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 edukacyjnym szkolenia jest doskonalenie umiejętności negocjacyjnych uczestników poprzez zapoznanie ich z różnymi technikami, strategiami i praktycznymi wskazówkami, które umożliwią skuteczne prowadzenie rozmów negocjacyjnych w biznesie.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie identyfikuje i wykorzystuje różne techniki negocjacyjne w praktyce.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Doskonali wiedzę na temat procesu przygotowań do negocjacji oraz eliminacji błędów w tym zakresie.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie podejmuje skuteczne otwarcie rozmowy negocjacyjnej według ustalonego schematu.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Doskonali zdolności argumentowania i kontrargumentowania w trakcie negocjacji.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Wybiera i stosuje odpowiednie techniki negocjacyjne w zależności od kontekstu i zaawansowania rozmów.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Różnicuje techniki relacyjne od manipulacyjnych w negocjacjach oraz umiejętności efektywnego reagowania na nie.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Opracowuje sekwencje obrony ceny w trakcie negocjacji handlowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Podejmuje praktyczny trening oparty na scenkach handlowych, umożliwiający przetestowanie i doskonalenie umiejętności negocjacyjnych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Uczestnicy po zakończonym szkoleniu otrzymają zaświadczenie o ukończonej usłudze, tj. Certyfikat, który zawiera następujące informacje: imię i nazwisko uczestnika, trenera, tytuł i ilość h szkolenia, jego cel, a także efekty uczenia się oraz stopień ich osiągnięcia.

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

Przewidziano kryterium w postaci testu kompetencyjnego - ankiety walidacyjnej, która określi stopień zrozumienia i opanowania zaprezentowanego materiału.

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

W oddzieleniu procesu szkolenia od procesu walidacji w ramach szkolenia zostanie zaangażowany zewnętrzny specjalista, w celu zweryfikowania i oceny osiągnięć uczestników, za pośrednictwem ankiety walidacyjnej, czyli testu kompetencyjnego.

## Program

### AKADEMIA SPRZEDAŻY - Negocjacje handlowe: Doskonalenie umiejętności w biznesie

#### Dzień 1: Przygotowanie do negocjacji

1. Negocjacyjna gra symulacyjna "Transakcja" + analiza, wnioski + feedback.
2. Praktyczne wskazówki oraz unikanie częstych błędów w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej.
3. Wykorzystanie techniki "Pająka" w tworzeniu pola negocjacji.
4. Otwarcie rozmowy negocjacyjnej – schemat.
5. Argumentowanie i kontrargumentowanie w negocjacjach

#### Dzień 2: Techniki negocjacyjne i praktyka

1. Techniki negocjacyjne – poziom podstawowy i zaawansowany.
2. Wybór odpowiednich technik negocjacyjnych.
3. Trening praktyczny pracy z technikami negocjacyjnymi + feedback.
4. Analiza technik relacyjnych i manipulacyjnych w negocjacjach.
5. Reakcje na techniki manipulacyjne klientów.
6. Taktyczne budowanie sekwencji obrony ceny.
7. Trening negocjacji handlowych oparty na scenkach handlowych z udziałem uczestników + feedback.
8. WALIDACJA

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 19</b> Negocjacyjna gra symulacyjna "Transakcja" + analiza, wnioski + feedback	Piotr Jankowski	02-09-2024	08:30	09:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 19</b> Praktyczne wskazówki oraz unikanie częstych błędów w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej	Piotr Jankowski	02-09-2024	09:15	10:15	01:00
<b>3 z 19</b> I przerwa kawowa	Piotr Jankowski	02-09-2024	10:15	10:30	00:15
<b>4 z 19</b> Wykorzystanie techniki "Pająka" w tworzeniu pola negocjacji	Piotr Jankowski	02-09-2024	10:30	12:15	01:45
<b>5 z 19</b> Przerwa na lunch	Piotr Jankowski	02-09-2024	12:15	12:45	00:30
<b>6 z 19</b> Otwarcie rozmowy negocjacyjnej – schemat	Piotr Jankowski	02-09-2024	12:45	14:30	01:45
<b>7 z 19</b> II przerwa kawowa	Piotr Jankowski	02-09-2024	14:30	14:45	00:15
<b>8 z 19</b> Argumentowanie i kontrargumentowanie w negocjacjach	Piotr Jankowski	02-09-2024	14:45	16:30	01:45
<b>9 z 19</b> Techniki negocjacyjne – poziom podstawowy i zaawansowany	Piotr Jankowski	03-09-2024	08:30	09:30	01:00
<b>10 z 19</b> Wybór odpowiednich technik negocjacyjnych	Piotr Jankowski	03-09-2024	09:30	10:15	00:45
<b>11 z 19</b> I przerwa kawowa	Piotr Jankowski	03-09-2024	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>12 z 19</b> Trening praktyczny pracy z technikami negocjacyjnymi + feedback	Piotr Jankowski	03-09-2024	10:30	11:25	00:55
<b>13 z 19</b> Analiza technik relacyjnych i manipulacyjnych w negocjacjach	Piotr Jankowski	03-09-2024	11:25	12:15	00:50
<b>14 z 19</b> Przerwa na lunch	Piotr Jankowski	03-09-2024	12:15	12:45	00:30
<b>15 z 19</b> Reakcje na techniki manipulacyjne klientów	Piotr Jankowski	03-09-2024	12:45	13:15	00:30
<b>16 z 19</b> Taktyczne budowanie sekwencji obrony ceny	Piotr Jankowski	03-09-2024	13:15	14:30	01:15
<b>17 z 19</b> II przerwa kawowa	Piotr Jankowski	03-09-2024	14:30	14:45	00:15
<b>18 z 19</b> Trening negocjacji handlowych oparty na scenkach handlowych z udziałem uczestników + feedback	Piotr Jankowski	03-09-2024	14:45	16:30	01:45
<b>19 z 19</b> WALIDACJA	-	03-09-2024	16:30	16:45	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 460,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener Structogram® Training System, metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem.

Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network marketingu.

W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 10 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 800 godzin szkoleń online.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszystkie materiały takie jak długopisy, notatniki i skrypty, zostaną przekazane uczestnikom na szkoleniu.

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują zaświadczenia - certyfikaty uczestnictwa z wykazem efektów uczenia się oraz stopniem ich osiągnięcia.

### Informacje dodatkowe

Wymagane min. 80% obecności.

W trakcie szkolenia przewidziano 2 przerwy kawowe (każda po 15 min) i przerwę na lunch (30 min) każdego dnia. Na koniec drugiego dnia przewidziano 15 min na walidację - uzupełnienie testu teoretycznego.

Usługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 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 na podstawie art. 82 ust 3 ustawy z dnia 11 marca 2004. o podatku od towarów i usług(Dz.U.2022.0.931 t.j).”

## Adres

ul. marsz. Józefa Piłsudskiego 53/57

50-032 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Scandic Wrocław

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Katarzyna Potoczny**

**E-mail** [k.potoczny@humanpartner.pl](mailto:k.potoczny@humanpartner.pl)

**Telefon** (+48) 606 609 010