



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - NEGOCJACJE HANDLOWE - strategie obrony ceny i finalizacji transakcji

Numer usługi 2024/05/15/159753/2150199

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 09.12.2024 do 09.12.2024

1 107,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie polecane jest osobom, które w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów; menadżerom, kierownikom właścicielom przedsiębiorstw, pracownikom działu sprzedaży, key account managerom, product managerom oraz osobom pracownikom odpowiadającym za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	02-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia różnych typów negocjacji, do obrony przed technikami manipulacji stosowanymi w negocjacjach; do skutecznego negocjowania z jednoczesnym zachowaniem dobrych relacji z partnerem negocjacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Określa cel i rolę negocjacji jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie</p> <p>Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi</p>	<p>Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowym</p> <p>Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji</p> <p>Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych</p> <p>Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów</p>	<p>Test teoretyczny</p>

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

Czas trwania warsztatu to 1 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy
 - 2 x 10 min test wiedzy- walidacja
- Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.
-

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

MODUŁ 1 :

KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

- znaczenie stylu komunikacyjnego
- budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora
- aktywne słuchanie w procesie negocjacji

MODUŁ 2 :

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I STRATEGIA

- planowanie w negocjacjach
- parametry negocjacji i ustalanie celów
- BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
- silne i słabe strony partnerów negocjacji
- identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
- odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji
- pytania – tajna broń negocjatora.

MODUŁ 3 :

PROWADZENIE SKUTECZNYCH NEGOCJACJI

- techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
- dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
- pat, impas i zastój – strategie przełamywania oporu w negocjacjach
- efektywne finalizowanie procesu negocjacji
- skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
- obrona ceny
- finalizacja transakcji

MODUŁ 4 :

TRENING NEGOCJACJI W PRAKTYCE - ćwiczenia

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test online	-	09-12-2024	08:50	09:00	00:10
2 z 9 KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH	Piotr Babiński	09-12-2024	09:00	11:15	02:15
3 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	09-12-2024	11:15	11:25	00:10
4 z 9 PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I STRATEGIA	Piotr Babiński	09-12-2024	11:25	13:40	02:15
5 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	09-12-2024	13:40	14:05	00:25
6 z 9 PROWADZENIE SKUTECZNYCH NEGOCJACJI	Piotr Babiński	09-12-2024	14:05	15:35	01:30
7 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	09-12-2024	15:35	15:45	00:10
8 z 9 RENING NEGOCJACJI W PRAKTYCE PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Piotr Babiński	09-12-2024	15:45	17:15	01:30
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test online	-	09-12-2024	17:15	17:25	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

110,70 PLN

Koszt osobogodziny netto

90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Gruntowną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata

zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej dystrybucji towarów luksusowych. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm.

Zarządzał zespołami sprzedażowymi w wielu branżach, gdzie odpowiadał za rekrutację, coaching, wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Jest także autorem efektywnych systemów motywacyjnych dla obszarów handlowych.

Miał przyjemność zarządzać m.in. Browarem Belgia i koncernem kawowym Eduscho Polska.

Wykorzystując zasady, których uczy stworzył od podstaw i efektywnie zarządzał zespołem handlowców belgijskich browarów, który osiągał spektakularne wyniki sprzedażowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu wysłany e-mail z e-bookiem tematycznym.

Informacje dodatkowe

Szkolenie odbywa się w godzinach od 09:00 - 17:15

Każdy uczestnik otrzymuje zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Posiadamy certyfikat jakości ISO 9001:2015

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 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 (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Hubska 52-54
50-502 Wrocław
woj. dolnośląskie

Hotel InVite

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145