

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI

Sprzedaż i negocjacje w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2024/05/21/122563/2157033

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 14.09.2024 do 15.09.2024

2 960,00 PLN brutto

2 960,00 PLN netto

185,00 PLN brutto/h

185,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	13-09-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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 uczestnika do samodzielnej i efektywnej sprzedaży usług swojej firmy oraz do prowadzenia negocjacji. Uczestnik szkolenia zostanie przygotowany do wykorzystywania własnego potencjału sprzedażowego, który przełoży się na finalizowanie kontraktów podczas spotkań z kontrahentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje zaufanie w negocjacjach oraz identyfikuje cele i interesy stron.	Omawia cele negocjacyjne i wskazuje korzyści dla obu stron.	Test teoretyczny
Ustala strategie negocjacyjne oraz wdraża negocjacje typu "win-win".	Wykazuje jaką ma strategię negocjacyjną i jak ją wdroży.	Wywiad swobodny
Ocena skuteczność negocjacji.	Omawia jaką skuteczność osiągnął podczas negocjacji.	Wywiad swobodny
Buduje relacje z klientem oraz rozpoznaje sygnały zakupowe.	Charakteryzuje jaką zbudował relację z klientem i jakie były sygnały zakupowe.	Wywiad swobodny
Prezentuje swój produkt/ usługę i skutecznie zamyka sprzedaż.	Przygotowuje opis swojego produktu i omawia jak skutecznie go sprzedał.	Wywiad swobodny
Planuje i organizuje proces sprzedaży.	Sporządza plan i organizację sprzedaży.	Prezentacja
Demonstruje swoje umiejętności sprzedażowe na spotkaniach z klientami.	Podaje praktyczne sposoby na zamknięcie sprzedaży na spotkaniu z klientem.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Nawiązuje skuteczną komunikację werbalną i niewerbalną.	Omawia i prezentuje skuteczne techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Dokumenty potwierdzające uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

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

Zostanie przeprowadzona walidacja w oparciu o test teoretyczny, który będzie zawierał kryteria weryfikacji zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie.

Program

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

Dzień 1: Negocjacje w Biznesie

Moduł 1: Podstawy Negocjacji

- Wprowadzenie do procesu negocjacji.
- Identyfikacja celów i interesów stron.
- Budowanie zaufania w negocjacjach.

Moduł 2: Komunikacja w Negocjacjach

- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Słuchanie aktywne.
- Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji.

Moduł 3: Techniki Negocjacyjne

- Strategie negocjacyjne.
- Twarda i miękka negocjacja.
- Umiejętność ustępowania i negocjacji win-win.

Moduł 4: Analiza Negocjacji Biznesowych

- Studium przypadków negocjacji biznesowych.
- Ocena skuteczności negocjacji.
- Poprawa umiejętności negocjacyjnych.

Dzień 2: Skuteczna Sprzedaż

Moduł 1: Psychologia Sprzedaży

- Zrozumienie psychologii klienta.
- Budowanie relacji z klientem.
- Rozpoznawanie sygnałów zakupowych.

Moduł 2: Techniki Sprzedażowe

- Prezentacja produktu/usługi.
- Zamykanie sprzedaży.
- Przekraczanie obiekcji klienta.
- Skuteczna sprzedaż telefoniczna.

Moduł 3: Zarządzanie Sprzedażą

- Planowanie i organizacja procesu sprzedaży.
- Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego.
- Analiza danych sprzedażowych.

Moduł 4: Doskonalenie Umiejętności Sprzedażowych

- Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych.
- Feedback i ocena postępów.
- Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego.

Przerwy wliczane są w czas szkolenia.

Warunki organizacyjne :

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały szkoleniowe : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie bez podziału na podgrupy.

Na początku zajęć odbędzie się test wiedzy w formie online, który zbada poziom wiedzy kursantów.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników,
- sprzedawców

Walidacja :

Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Osoba walidująca to Michał Gumowski.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Podstawy Negocjacji: wprowadzenie do procesu negocjacji. Identyfikacja celów i interesów stron/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	09:00	10:00	01:00
2 z 21 Budowanie zaufania w negocjacjach/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	10:00	11:00	01:00
3 z 21 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	11:00	11:15	00:15
4 z 21 Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	11:15	12:00	00:45
5 z 21 Słuchanie aktywne. Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	12:00	13:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 21 Strategie negocjacyjne. Twarda i miękka negocjacja/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 21 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	14:00	14:30	00:30
8 z 21 Umiejętność ustępowania i negocjacji win-win. Studium przypadków negocjacji biznesowych./Wsółdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	14:30	15:15	00:45
9 z 21 Ocena skuteczności negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	15:15	16:00	00:45
10 z 21 Poprawa umiejętności negocjacyjnych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-09-2024	16:00	17:00	01:00
11 z 21 Zrozumienie psychologii klienta/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	09:00	10:00	01:00
12 z 21 Budowanie relacji z klientem.Rozpoznanie sygnałów zakupowych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	10:00	11:00	01:00
13 z 21 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 21 Prezentacja produktu/usługi. Zamykanie sprzedaży/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	11:15	12:00	00:45
15 z 21 Przekraczanie obiekcji klienta. Skuteczna sprzedaż telefoniczna/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	12:00	13:00	01:00
16 z 21 Planowanie i organizacja procesu sprzedaży. Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	13:00	14:00	01:00
17 z 21 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	14:00	14:30	00:30
18 z 21 Analiza danych sprzedażowych. Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	14:30	15:15	00:45
19 z 21 Feedbacki ocena postępów. Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	15:15	16:00	00:45
20 z 21 Podsumowanie szkolenia/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	16:00	17:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 21 Test wiedzy, wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.	Bartosz Kroplewski	15-09-2024	17:00	17:30	00:30

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

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarami organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie.

Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie.

Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych.

Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku.

Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą.

Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku i w tym czasie przeprowadził 40 szkoleń dla około

200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- behawioralnych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych

Certyfikaty :

- Trenera Szkoleniowca
- Instruktora sportowego
- Sprzedazowa pewność siebie
- Marketing w social media

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100 % frekwencji na szkoleniu oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną :

Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych, oraz świadczenie usług i dostawa towarów ściśle z tymi usługami związane.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego **Testu konfiguracji systemu**. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym **Działem sprzedaży**. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia **darmowego konta testowego**.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Kontakt



Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl

Telefon (+48) 668 360 878