



LINIA Andrzej  
Ryszard Szope



## Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami -szkolenie

Numer usługi 2024/06/06/21291/2174071

📍 Nidzica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 14.07.2024 do 28.07.2024

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

234,38 PLN brutto/h

234,38 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Usługa szkoleniowa przeznaczona jest przede wszystkim dla: <ul style="list-style-type: none"><li>-przedstawicieli handlowych</li><li>-specjalistów i kierowników działów zakupów</li><li>-pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami</li><li>-kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla</li><li>-osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji</li><li>-pracowników usług sprzedawanych bezpośrednio do klienta, pozyskujących klienta z zewnątrz</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	32
<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

Szkolenie „Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami” przygotowuje do samodzielnego zastosowania technik negocjacyjnych przez Uczestnika podczas pozyskiwania/zakończania procesu sprzedaży.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa cel i rolę negocjacji jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie	Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowym	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje zaawansowane techniki negocjacji biznesowych	Definiuje sposoby myślenia skutecznego negocjatora	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Charakteryzuje typy negocjatorów	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje zaawansowane techniki i sposoby negocjacyjne w praktyce	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje techniki dotarcia do konkretnego typu negocjatora	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykorzystuje techniki negocjacyjne podczas rozmowy przez telefon.	Wykorzystuje wzorce komunikacji do lepszego porozumiewania się z klientem.	Test teoretyczny
	Stosuje wzorce prosprzedażowe	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje techniki NLP w skutecznym komunikowaniu się	Definiuje techniki NLP skuteczne w komunikowaniu się	Test teoretyczny
	Wykorzystuje techniki NLP w negocjacjach biznesowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	Wykorzystuje techniki perswazyjne z wykorzystaniem metaprogramów	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Test teoretyczny
	Definiuje potrzeby klientów i dobiera właściwy komunikat sprzedażowy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Test teoretyczny		
Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi	Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje słowa kluczowe oraz wartości do profilu klienta	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
Stosuje techniki lejka sprzedażowego	Definiuje zasady tworzenia lejka sprzedażowego	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Wykorzystuje lejek sprzedażowy w procesie sprzedaży	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych	
Stosuje techniki zadawania właściwych pytań podczas sprzedaży i negocjacji cenowych	Realizuje właściwe komunikaty sprzedażowe	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Definiuje różne rodzaje pytań sprzedażowych: otwarte, zamknięte, hipotetyczne i inne.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Charakteryzuje funkcje i wartość pytań sprzedażowych.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych	
	Dobiera właściwe pytania sprzedażowe do procesu sprzedaży	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych	

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak zaświadczenie wystawiane po ukończeniu szkolenia zawiera suplement z opisanymi efektami kształcenia.

**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, na zaświadczeniu w osobnych podpunktach jest wyszczególniona pozycja dotycząca procesów kształcenia i osobno informacje o walidacji.

## Program

**Sztuka negocjacji i sprzedaży w kontaktach z partnerami biznesowymi i klientami** składa się z części wykładowej oraz praktycznej. Uczestnik wykonuje ćwiczenia przy wykorzystaniu własnego komputera - w przypadku braku własnego laptopa zostanie udostępniony sprzęt przez nas.

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające do czynienia na co dzień z pozyskiwaniem klienta indywidualnego lub biznesowego oraz prowadzące proces sprzedaży.

W trakcie szkolenia uczestnik pozna sprawdzone i skuteczne techniki sprzedażowe powiązane z prowadzeniem skutecznych negocjacji cenowych.

Ze względu na charakter szkolenia, w trakcie szkolenia realizowane będą ćwiczenia praktyczne, których wyniki będą na bieżąco prezentowane prowadzącemu. Realizacja ćwiczeń praktycznych, na bieżąco, jest równoznaczna z potwierdzeniem uczestnictwa w zajęciach.

Podsumowaniem szkolenia jest przeprowadzenie procesu walidacji/egzaminu składającego się z części teoretycznej oraz praktycznej podczas, której walidator będzie sprawdzać umiejętności Uczestników za pomocą obserwacji w warunkach symulowanych oraz wywiadu swobodnych.

W ramach części teoretycznej uczestnicy będą musieli wypełnić testy jedno/wielokrotnego wyboru. Warunkiem zaliczenia części teoretycznej jest uzyskanie minimum 80% prawidłowych odpowiedzi. W ramach części praktycznej uczestnik będzie losował 2 pytania i będzie musiał stworzyć w warunkach symulowanych sytuacje sprzedażową i odpowiednio ją rozwiązać za pomocą poznanych podczas szkolenia metod.

Ramowy program usługi:

I dzień :

1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi..
2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta..
3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej.

II dzień

4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.
5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych.
6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie.

III dzień

7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myślą negocjatorzy, a jak sprzedawcy.
8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon.
9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się.

Czas trwania szkolenia: 32h dydaktycznych (w tym przerwy + 1h walidacji)= 24h zegarowe

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi ani w jej koszt.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> 1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi..	Beata Kurządkowska	14-07-2024	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 13</b> 2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta..	Beata Kurządkowska	14-07-2024	11:00	13:30	02:30
<b>3 z 13</b> przerwa obiadowa	Beata Kurządkowska	14-07-2024	13:30	14:00	00:30
<b>4 z 13</b> 3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej.	Beata Kurządkowska	14-07-2024	14:00	16:00	02:00
<b>5 z 13</b> 4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów.	Beata Kurządkowska	27-07-2024	08:00	11:00	03:00
<b>6 z 13</b> 5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych.	Beata Kurządkowska	27-07-2024	11:00	13:30	02:30
<b>7 z 13</b> przerwa obiadowa	Beata Kurządkowska	27-07-2024	13:30	14:00	00:30
<b>8 z 13</b> 6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie.	Beata Kurządkowska	27-07-2024	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 13</b> 7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myśłą negocjatorzy, a jak sprzedawcy.	Beata Kurządkowska	28-07-2024	08:00	11:00	03:00
<b>10 z 13</b> 8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon.	Beata Kurządkowska	28-07-2024	11:00	13:30	02:30
<b>11 z 13</b> przerwa obiadowa	Beata Kurządkowska	28-07-2024	13:30	14:00	00:30
<b>12 z 13</b> 9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się.	Beata Kurządkowska	28-07-2024	14:00	15:00	01:00
<b>13 z 13</b> Egzamin wewnętrzny/walidacja	-	28-07-2024	15:00	16:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,38 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Beata Kurządkowska

Szkolenia, wystąpienia publiczne, marketing, skuteczna sprzedaż, doradztwo zawodowe, fundusze unijne

Od 5 lat trener szkoleń i warsztatów w zakresie komunikacji, metodyki wystąpień publicznych, marketingu, skutecznej sprzedaży, komunikacji. Posiada również doświadczenie w zakresie realizacji projektów dofinansowanych z funduszy unijnych. Posiada uprawnienia pedagogiczne i coachingowe.

Wyższe humanistyczne

5 lat w prowadzeniu szkoleń, kursów, doświadczenie pedagogiczne.

Posiada doświadczenie zawodowe w walidacji szkoleń miękkich i sprzedażowych - w roku 2024 przeprowadziła 40h walidacji

2023 - 126 h walidacji

2022 - 210 h walidacji

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały tworzone w trakcie zajęć na podstawie ćwiczeń praktycznych i wykładów.

Materiały szkoleniowe: Skrypt, notes, teczka i długopis.

### Warunki uczestnictwa

W szkoleniu mogą uczestniczyć osoby mające doświadczenia na co dzień z pozyskiwaniem klienta indywidualnego lub biznesowego oraz prowadzące proces sprzedaży.

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy i przypisanego ID wsparcia oraz spełnienie wszystkich warunków uczestnictwa w projekcie określonych przez Operatora.

### Informacje dodatkowe

Czas trwania szkolenia: 32h dydaktycznych (w tym przerwy + 1h walidacji)= 24h zegarowe

Czas trwania 1h szkoleniowej: 45 minut.

Koszt szkolenia nie zawiera kosztów dojazdu, wyżywienia i noclegu.

W przypadku uzyskania dofinansowania do szkolenia w wysokości min. 70%, koszt szkolenia jest zwolniony z podatku VAT na podstawie par.3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W ciągu dnia szkoleniowego jest jedna stała przerwa obiadowa trwająca 30 minut.

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi ani w jej koszt.

## Adres

ul. Działdowska 1a



13-100 Nidzica

woj. warmińsko-mazurskie

Szkolenie odbędzie się w siedzibie Ośrodka Szkolenia Kierowców Leszek Wagner

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

## Kontakt



**Beata Kurządkowska**

**E-mail** [biuroprojektu@centrum-osk.pl](mailto:biuroprojektu@centrum-osk.pl)

**Telefon** (+48) 783 032 114