



Wertui spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



Negocjacje biznesowe przy wykorzystaniu narzędzi szkoleniowych oraz efektywna sprzedaż.

Numer usługi 2024/06/13/25527/2182421

📍 Czechowice-Dziedzice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 26.07.2024 do 27.07.2024

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Marketing
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osób zarządzających firmą, pracowników, którzy chcą znacznie poprawić swoją kompetencję, wiedzę i umiejętności w sprzedaży i negocjacjach biznesowych. Właściciele i pracownicy, którzy mają w swojej pracy bezpośredni kontakt z klientem.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	25-07-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zdobycie wiedzy w obszarze negocjacji biznesowych i zastosowanie ich w pracy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
	Wie na czym polega dynamika negocjacji oraz jak przeciwdziałać przerwaniu negocjacji.	Test teoretyczny
	Ma opracowaną indywidualną strategię sukcesu, czyli rozwój swoich kompetencji w zakresie prowadzenia procesów negocjacyjnych, sprzedaży oraz komunikacji.	Test teoretyczny
Potrafi zarządzać procesem negocjacji.	Potrafi dobrać i dopasować techniki negocjacji, w celu osiągnięcia zamierzonego efektu negocjacji: „WIN-WIN”.	Test teoretyczny
	Umie określać swoje słabe i mocne strony oraz profesjonalnie panować nad stresem i nieśmiałością. Potrafi tonować emocje w rozmowach z klientem. Jest skuteczny i pewny siebie w prowadzeniu negocjacji biznesowych.	Test teoretyczny Test teoretyczny
	Poznał, przećwiczył i nabył umiejętności stosowania najefektywniejszych technik negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Tworzy swój indywidualny plan działania w kontekście budowania relacji i profesjonalnej obsługi.	Nabył umiejętności rozpoznawania „manipulacyjnych” technik negocjacyjnych. Rozróżnia style komunikacji i wie jak można je dopasować w celu nawiązania dobrych relacji.	Test teoretyczny Test teoretyczny
	Posiada narzędzia profesjonalnej komunikacji z klientem- pacjentem i potrafi skutecznie rozwiązywać trudne sytuacje w procesie sprzedaży.	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 potwierdzający kompetencję 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, walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria weryfikacji

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielność procesów kształcenia i walidacji

Program

Organizacja przerw i liczba godzin szkolenia:

- Szkolenie mieszane - trwa 20 godzin dydaktycznych - część uczestników może korzystać ze szkolenia stacjonarnie a część zdalnie.
- Szkolenie liczone jest w godzinach dydaktycznych - 1h=45 min
- Przerwy nie są wliczane w godziny szkolenia i mogą ulec nieznaczącemu przesunięciu z uwagi na tempo pracy uczestników.

Warunki niezbędne do osiągnięcia celu usługi:

- Szkolenie adresowane do osób, które chcą podnieść swoje kompetencje w obszarze negocjacji biznesowych
- Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie celu konieczne jest wykonanie ćwiczeń wskazanych przez trenera.

Warunki organizacyjne:

- Usługa będzie realizowana w formie wykładu oraz praktycznych ćwiczeń na laptopie.
- Każdy uczestnik pracuje przy swoim stanowisku (laptop).

Proces przeprowadzenia walidacji

- Walidacja efektów usługi odbędzie się z wykorzystaniem testu cyfrowego - uczestnicy po ukończeniu testu otrzymają wynik na ekranie urządzeń. Walidator jest autorem testu, nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu

Program szkolenia

1. Procesu negocjacji:

Zapoznanie z agendą szkolenia

2. Dobre wrażenie, a skuteczna sprzedaż:

- Fundament skutecznej sprzedaży.
- Wizerunek profesjonalnego sprzedawcy.
- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Informacje o podmiocie świadczącym usługę

3. Elementy negocjacji w sprzedaży:

- Fundament skutecznej sprzedaży
- Etapy negocjacji w sprzedaży
- Rodzaje i style w negocjacjach
- Język negocjacji handlowych
- Komunikacja perswazyjna i jej wykorzystanie
- Techniki argumentacji (wybrane)

4. Różnice w negocjacjach w zależności od stosowanych technik oraz osoby prowadzącej, jej postawy i stylu komunikacji.

5. Wykonanie testów osobowości - online.

- Omówienie raportów i określenie mocnych i słabych stron w komunikacji i negocjacji.

6. Teoria MASKI i konsekwencje jej zastosowania.

7. Antagonistyczny styl negocjacji.

- Jak unikać konfliktów podczas rozmów z klientami. Jakie cechy ma skuteczny negocjator. Na czym polega zarządzanie konfliktem?
 - 8. Rozpoznanie Profilu osoby w negocjacji oraz stosowanych technik i strategii.
 - 9. Różne techniki negocjacyjne, rozpoznanie, reakcja
 - 10. Ćwiczenia w formie dyskusji na wybranych sytuacjach negocjacyjnych z uwzględnieniem Matrycy celów. Zasady negocjacji "win-win" oraz negocjacje wielostronnych.
 - 11. Rozwiązywanie problemów w negocjacjach i poszukiwanie alternatyw - 10 podstawowych technik negocjacyjnych.
 - 12. Symulacja negocjacyjna
 - 13. Analiza rezultatów negocjacji omówienie wyników i stylu negocjacji.
 - 14. Rola siły w negocjacjach
- umiejętności utrzymania relacji
- praktyczne porady dotyczące prowadzenia procesu negocjacji. - znaczenie emocji i różnych perspektyw stron w procesie negocjacji.
- 15. Przydzielenie zadań do rozwoju swoich kompetencji w zakresie prowadzenia procesów negocjacyjnych z klientami.
 - 14. Typy klientów z psychologicznego punktu widzenia - jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami w procesie obsługi klienta.
 - 15. Zamknięcie procesu sprzedaży. Techniki skutecznego zamykania sprzedaży. Utrzymanie dobrych relacji z Klientem.
 - 16. Podsumowanie, zebranie i utrwalenie najważniejszych wniosków.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Proces negocjacji, dobre wrażenie a skuteczna sprzedaż, elementy negocjacji w sprzedaży, różnice w negocjacjach w zależności od technik, wykonanie testów	Łukasz Kaplita	26-07-2024	09:00	13:30	04:30
2 z 5 Omówienie testów, teoria maski, antagonistyczny styl negocjacji, Rozpoznanie Profilu osoby w negocjacji oraz stosowanych technik i strategii.	Łukasz Kaplita	26-07-2024	14:00	17:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 5 Różne techniki negocjacyjne, rozpoznanie, reakcja, Ćwiczenia na wybranych sytuacjach negocjacyjnych, 10 podstawowych technik negocjacyjnych, Symulacja negocjacyjna	Łukasz Kaplita	27-07-2024	09:00	13:30	04:30
4 z 5 Analiza rezultatów negocjacji, rola siły w negocjacjach, typy klientów z psychologicznego punktu widzenia, Zzamknięcie procesu sprzedaży, techniki skutecznego zamykania sprzedaży.	Łukasz Kaplita	27-07-2024	14:00	16:30	02:30
5 z 5 Walidacja: test wykonany za pomocą narzędzi cyfrowych. Walidator nie będzie obecny fizycznie na szkoleniu	-	27-07-2024	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	4 000,00 PLN
Koszt usługi netto	4 000,00 PLN

Koszt godziny brutto	200,00 PLN
----------------------	------------

Koszt godziny netto	200,00 PLN
---------------------	------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Kaplita

Sprzedaż, reklama, marketing internetowy, negocjacje biznesowe.

Od 14 roku życia zajmuje się sprzedażą. Obecnie zajmuje się tworzeniem skutecznych kampanii reklamowych dla małych i średnich przedsiębiorstw. Prowadzi także dział handlowy. Od 2017 roku Prezes Silesia Start-Up Sp. z o.o., a od 2015 roku Dyrektor Regionalny Wertui Sp. z o.o.

Wykształcenie wyższe – kierunek Psychologia w biznesie, Google Digital Sales Certyfication, Persolog Win Master Negotiation, Ukończone szkolenie z "Negocjacje biznesowe z wykorzystaniem licencjonowanych narzędzi szkoleniowych".

Od 5 lat prowadzi szkolenia sprzedażowe, przekazuje swoim klientom wiedzę z obszaru budowania sieci sprzedaży oraz wdrażania nowych produktów. Uczy także, jak aktywnie pozyskiwać klientów biznesowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Nie dotyczy

Informacje dodatkowe

W przypadku otrzymania dofinansowania na poziomie co najmniej 70% szkolenie będzie zwolnione z podatku VAT na podstawie par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

W przypadku szkoleń, które nie są dofinansowane na poziomie minimum 70% to ceny netto należy doliczyć 23% podatku VAT. Szkolenie odbywa się zgodnie z wytycznymi Głównego Inspektoratu Sanitarnego dotyczące realizacji usług szkoleniowych.

Usługa jest realizowana w godzinach dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna szkolenia = 45 minut)

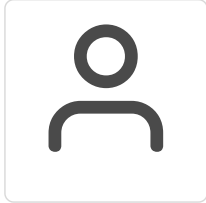
Adres

ul. Legionów 83a
43-502 Czechowice-Dziedzice
woj. śląskie
2 piętro

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Kielar

E-mail szkolenia@wertui.pl

Telefon (+48) 533 818 283