



LINIA Andrzej
Ryszard Szope



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

Numer usługi 2024/07/09/21291/2214142

📍 Nidzica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 13.09.2024 do 15.09.2024

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

234,38 PLN brutto/h

234,38 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Negocjacje |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników wsparcie dla osób indywidualnych |
| Grupa docelowa usługi | Usługa szkoleniowa przeznaczona jest przede wszystkim dla: <ul style="list-style-type: none">-przedstawicieli handlowych-specjalistów i kierowników działów zakupów-pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami-kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla-osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji-pracowników usług sprzedawanych bezpośrednio do klienta, pozyskujących klienta z zewnątrz |
| Minimalna liczba uczestników | 1 |
| Maksymalna liczba uczestników | 20 |
| Data zakończenia rekrutacji | 12-09-2024 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 32 |
| 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 „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 |
| | Definiuje potrzeby klientów i dobiera właściwy komunikat sprzedażowy | Test teoretyczny |
| | | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi | Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów | Test teoretyczny |
| | Definiuje słowa kluczowe oraz wartości do profilu klienta | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| 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 |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 13 1. Właściwe komunikowanie wartości sprzedawanego produktu i/lub usługi.. | Beata Kurządkowska | 13-09-2024 | 08:00 | 11:00 | 03:00 |
| 2 z 13 2. Tworzenie lejków sprzedażowych i marketingowych w oparciu o procesy zakupowe klienta.. | Beata Kurządkowska | 13-09-2024 | 11:00 | 13:30 | 02:30 |
| 3 z 13 przerwa obiadowa | Beata Kurządkowska | 13-09-2024 | 13:30 | 14:00 | 00:30 |
| 4 z 13 3. Określanie grupy docelowej i osoby zakupowej. | Beata Kurządkowska | 13-09-2024 | 14:00 | 16:00 | 02:00 |
| 5 z 13 4. Kryteria kwalifikacji i dyskwalifikacji klientów. | Beata Kurządkowska | 14-09-2024 | 08:00 | 11:00 | 03:00 |
| 6 z 13 5. Jak właściwie zadawać pytania kierunkowe podczas sprzedaży i negocjacji cenowych. | Beata Kurządkowska | 14-09-2024 | 11:00 | 13:30 | 02:30 |
| 7 z 13 przerwa obiadowa | Beata Kurządkowska | 14-09-2024 | 13:30 | 14:00 | 00:30 |
| 8 z 13 6. Cel i rola negocjacji, jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie. | Beata Kurządkowska | 14-09-2024 | 14:00 | 16:00 | 02:00 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 9 z 13 7. Zaawansowane techniki negocjacji, czyli jak myśłą negocjatorzy, a jak sprzedawcy. | Beata Kurządkowska | 15-09-2024 | 08:00 | 11:00 | 03:00 |
| 10 z 13 8. Techniki negocjacyjne stosowane w rozmowach przez telefon. | Beata Kurządkowska | 15-09-2024 | 11:00 | 13:30 | 02:30 |
| 11 z 13 przerwa obiadowa | Beata Kurządkowska | 15-09-2024 | 13:30 | 14:00 | 00:30 |
| 12 z 13 9. Wykorzystanie technik NLP w skutecznym komunikowaniu się. | Beata Kurządkowska | 15-09-2024 | 14:00 | 15:00 | 01:00 |
| 13 z 13 Egzamin wewnętrzny/walidacja | - | 15-09-2024 | 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

Telefon (+48) 664 265 725