



Negocjacje handlowe

Numer usługi 2024/07/18/14574/2227654

277,00 PLN brutto

277,00 PLN netto

39,57 PLN brutto/h

39,57 PLN netto/h

Centrum
Edukacyjno
Consultingowe
CONCRET Anna
Urbańska



📍 Grudziądz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 17.02.2025 do 17.02.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne Osoby prowadzącą działalność gospodarczą Przedsiębiorcy Menadżerowie Handlowcy Pracownicy działu sprzedaży
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	16-02-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

Usługa przygotowuje uczestników do skoncentrowania się na zwiększeniu efektywności negocjacyjnej, co przyczyni się do poprawy wyników sprzedażowych firmy. Uczestnicy będą potrafili skutecznie wynegocjować korzystniejsze warunki umów, co może prowadzić do zwiększenia marż, redukcji kosztów, i lepszego zarządzania ryzykiem w transakcjach handlowych. Szkolenie to ma także na celu wzmocnienie relacji z kluczowymi klientami i partnerami biznesowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zwiększył efektywność negocjacyjną	Potrafi prowadzić rozmowy negocjacyjne z klientem	Test teoretyczny
Potrafi zarządzać ryzykiem w transakcjach handlowych.	Skutecznie realizuje transakcje z klientem	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.

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

Tak.

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

Tak.

Program

- Podstawa i rozumienie negocjowania
- Dylematy i zasady negocjowania
- Typologia osobowości w negocjacjach
- Style w negocjacjach: współzawodnictwo, unikanie, dostosowanie się, kompromis, eksploracja
- Przygotowanie się do negocjacji

- Analiza SWOT jako podstawa rozpoczęcia skutecznych negocjacji
- Batna – analiza rozwiązań alternatywnych
- Szczegółowe omówienie poszczególnych etapów negocjacji
- Omówienie technik wywierania wpływu: zasada kontrastu, reguła wzajemności, zasada zgodności, zasada dowodu społecznego, wpływ sympatii, reguła niedostępności
- Taktyki negocjacyjne oraz zasady ich stosowania
- Przełamywanie bariery – sposoby przełamywania impasu podczas negocjacji
- Omówienie technik i sposobów obrony przed presją i manipulacją w trakcie prowadzenia negocjacji - kontrtechniki.
- Warsztaty
- Analiza transakcyjna
- - Diagnoza pozycji komunikacyjnych
- - Radzenie sobie z krytyką
- - Wyrażanie własnych opinii
- - Postawa asertywna w negocjacjach
- - Warsztaty

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	277,00 PLN
Koszt usługi netto	277,00 PLN
Koszt godziny brutto	39,57 PLN
Koszt godziny netto	39,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Urbańska

trening Structogram, coaching, szkolenia z kompetencji miękkich

Od 1998 roku właściciel firmy edukacyjno-consultingowej - trener, szkoleniowiec, coach, doradca, terapeuta. Od 2001 roku wykładowca- prowadzenie zajęć na studiach wyższych podyplomowych.

Wyższa Szkoła Gospodarki w Bydgoszczy-Podyplomowe studia na kierunku: Coaching, Wyższa Szkoła Bankowa w Toruniu- Podyplomowe studia na kierunku: Zarządzanie Zasobami Ludzkimi,

Krakowskie Centrum Psychodynamiczne w Krakowie- Socjoterapeuta i specjalista treningu interpersonalnego, Podstawy psychoterapii psychodynamicznej, Ośrodek Psychoterapii

Psychodynamicznej w Bydgoszczy - Socjoterapeuta i specjalista psychoprofilaktyki, Uniwersytet Adama Mickiewicza w Poznaniu - Psycholog z zakresu marketingu i zarządzania, Uniwersytet

Mikołaja Kopernika w Toruniu- Mgr Historii

Od 2011 roku Structogram Master Trainer Certificate, przeprowadzenie certyfikacji dla 30 trenerów metody treningowej Structogram w Polsce.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Case study, ćwiczenia

Adres

ul. Mieszka I 7D

Grudziądz

woj. kujawsko-pomorskie

Kontakt



Weronika Dzikowska

E-mail veronika@dnawbiznesie.pl

Telefon (+48) 664 338 070