



GET Training Cezary  
Jan Handziuk



## Negocjacje handlowe. Negocjacje z dostawcami. Jak kupować i budować długofalowe relacje z klientem. Temat: „Sztuka negocjacji handlowych. Techniki wpływu i typologia klienta w praktyce”.

Numer usługi 2024/07/29/118582/2240651

📍 Poznachowice Dolne / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.10.2024 do 09.10.2024

1 845,00 PLN brutto

1 500,00 PLN netto

115,31 PLN brutto/h

93,75 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Warsztat biznesowy opracowany dla:  Właścicieli MŚP.  Handlowców nowych oraz doświadczonych MŚP  Osób odpowiadających za sprzedaż, negocjacje nowych rozwiązań lub produktów w MŚP  Menedżerów i Kupców MŚP.  Osób z działu zakupów oraz działu sprzedaży MŚP (BOK).  Osób odpowiedzialnych za umowy z dostawcami oraz zakupy,  Koordynatorów ds. zakupów. Logistycy i odbiorcy usług MŚP.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16

# Cel

## Cel edukacyjny

CEL: Usługa ma na celu przygotowanie Uczestników do samodzielnego przeprowadzenia procesu sprzedaży i negocjacji poprzez wykorzystanie niezbędnej wiedzy, skutecznych technik komunikacji, technik wpływu i negocjacji. Poznanie i wykorzystanie typologii klienta w praktyce, budowanie właściwych komunikatów a tym samym zwiększenie skuteczności prowadzonych rozmów handlowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
poznanie i zastosowanie w praktyce skutecznych strategii i taktyk negocjacyjnych, poprawa komunikacji z klientem	wyćwiczenie i zastosowanie w praktyce technik komunikacyjnych i negocjacyjnych	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Zwiększenie efektywności prowadzonych rozmów handlowych a tym samym podniesienie skuteczności prowadzonych negocjacji i osiągnięcie dodatkowych oszczędności i zysków o 10%.

## Efekt usługi

Nabycie umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji poprzez wykorzystanie efektywnej komunikacji i poznanych technik negocjacyjnych. Kryterium weryfikacji: PRETEST test przed i po warsztatach POSTTEST, case study oraz konstruktywna krytyka z obserwacji dokonanych przez pozostałych uczestników warsztatu.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Warsztat oraz case study a także PRE TEST oraz POST TEST. Scenki sytuacyjne na zakończenie i potwierdzające osiągnięcie efektu usługi, certyfikat MSUES.

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?**

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteriach weryfikacji.

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

W wydawanym zaświadczeniu znajduje się informacja o osobie prowadzącej i walidującej. Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

### **Dzień 1. od godz. 09:00-13:00**

#### **Wprowadzenie do procesu negocjacji.**

- Czynniki sukcesu w sprzedaży. Strefy wpływu.
- Sprzedaż i negocjacje jaka jest różnica.
- Czym są negocjacje? Kiedy się ich podejmować?
- Jak przygotować się do procesu negocjacji.
- Podejście, fazy i style negocjacji. Cel i efekt negocjacji.

### **Przerwa: od godz. 13:00-13:15**

#### **Od godz. 13:15-17:00**

- Jak ważna jest siła w negocjacjach. Jak wzmocnić swoją siłę? Przykłady praktyczne.
- Przygotowanie strategii i taktyk negocjacyjnych.
- Taktyki negocjacyjne oraz mechanizmy manipulacji w praktyce (przykłady z różnych branż).
- Sprzedaż koncepcyjna z wykorzystaniem języka perswazji, jak ją przygotować i wykorzystać. Warsztaty.
- BATNA. Maksimum i minimum. Pole negocjacji.

### **Dzień 2. od godz. 09:00-13:00**

- Warsztaty. Ćwiczenia praktyczne. Techniki negocjacji.
- Czym są obiekcje i jak sobie z nimi radzić?
- Techniki radzenia sobie w trudnych sytuacjach.
- Techniki argumentacji i negocjacji w praktyce cd. warsztaty.

### **Przerwa: od godz. 13:00-13:15**

#### **Od godz. 13:15-17:00**

- Czym jest Typologia Klienta? Kiedy warto ją wykorzystywać?
- Sposoby komunikacji poszczególnych typów.
- Techniki manipulacji.
- Ćwiczenia i warsztaty.

**Możliwe doprecyzowanie oczekiwań przed rozpoczęciem szkolenia w celu odniesienia do rzeczywistych sytuacji (Trener prześle arkusz do wypełnienia tzw. PREWORK).**

## 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 przypadający na 1 uczestnika brutto	1 845,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	115,31 PLN
Koszt osobogodziny netto	93,75 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Cezary Handziuk

Wykształcenie absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie, Szkoły Zarządzania i Przedsiębiorczości, Profesjonalnej Szkoły Biznesu- Szkoła Wyższa, Certyfikowany Coach Develor International, Blueprint Management Scotland. Specjalizuje się w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń w obszarze rozwoju: umiejętności przywódczych Leadership, menedżerskich, Coachingu, zarządzania sprzedażą, zarządzania zmianami organizacji, budowania efektywnych zespołów, motywowania, rekrutacji i oceny pracowniczej Doświadczenie zdobył pracując jako: ☐ Kierownik Ośrodka Szkoleniowego Profesjonalnej Szkoły Biznesu – Szkoły Wyższej w Krakowie, pracując min. z profesorem Zbigniewem Nęckim UJ ☐ Division and Sales Manager Henkel–Ecolab Polska i kraje nadbałtyckie ☐ Dyrektor Centrum Szkoleń Cisco, Microsoft, Citrix Spółki Giełdowej TECHMEX S.A. w Bielsku Białej Doświadczenia trenera i konsultanta (ponad 2000 dni szkoleniowych), zdobył w projektach rozwojowych min dla: SIEMENS,IBM, HP, Reckitt-Benckiser, Henkel, Johnson&Johnson, Coty, Splast, Dell, Polfa Tarchomin, Teva oraz wiele innych. Więcej na [www.get.com.pl](http://www.get.com.pl)

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje odpowiedni certyfikat MSUES wraz z numerem identyfikacyjnym. Ponadto uczestnicy biorący udział w szkoleniu otrzymają skrypt oraz slajdy do samodoskonalenia opracowane study z rozmów z klientami.

W trakcie szkolenia będą mieli okazję zobaczyć film video ze scenkami biznesowymi dot. sprzedaży i negocjacji.

**WAŻNE:** przed warsztatami trener prześle do uczestników specjalny PREWORK arkusz w którym poprosi uczestników o opisanie realnej swojej sytuacji z klientem na której będzie ćwiczył i przygotuje się do negocjacji.

## Adres

Poznachowice Dolne 145  
32-412 Poznachowice Dolne  
woj. małopolskie

Wiśniowa, Poznachowice Dolne 145.  
Na terenie całej Polski, miejsce szkolenia do uzgodnienia

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

## Kontakt



**Cezary Handziuk**

**E-mail** [get@get.com.pl](mailto:get@get.com.pl)

**Telefon** (+48) 505 806 384