



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

1 845,00 PLN brutto
1 500,00 PLN netto
115,31 PLN brutto/h
93,75 PLN netto/h

GET Training Cezary
Jan Handziuk



Numer usługi 2024/07/29/118582/2240664

📍 Poznachowice Dolne / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 03.12.2024 do 04.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	29-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	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 taktów negocjacyjnych.
- Taktiki 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

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

Telefon (+48) 505 806 384