



Europejska Agencja
Rozwoju Mirosław
Kopik



NEGOCJACJE SPRZEDAŻOWE

Numer usługi 2024/07/30/27209/2243831

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 22.10.2024 do 22.10.2024

2 180,00 PLN brutto

2 180,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm, menadżerowie, kierownicy działów handlowych, liderzy, handlowcy, przedstawiciele handlowi, sprzedawcy, kadra zarządzająca handlem, pracownicy działu obsługi klienta, technicy, doradcy, marketerzy, specjaliści ds. logistyki, handlu, obsługi klienta, księgowości, rozliczeń, finansów, produkcji, zakupów, rozwoju, obsługi biura, obsługi informatycznej, menadżerowie produktów i projektów oraz osoby zainteresowane zdobyciem nowych kompetencji w zakresie sprzedaży.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	21-10-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do: realizowania procesu negocjacyjnego zgodnie ze sztuką negocjacji, dostrzegania znaczenia kolejnych etapów procesu negocjacyjnego, rozumienia roli sytuacji negocjacyjnej, diagnozowania determinant sytuacji negocjacyjnych, używania podczas negocjacji technik perswazyjnych, do skutecznej ochrony przed manipulacją sprzedażową, do stosowania zasad etyki podczas działań sprzedażowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Realizuje proces negocjacyjny zgodnie ze sztuką negocjacji.	Określa różne typy negocjatorów sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Opisuje znaczenie sytuacji negocjacyjnej.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje determinanty sytuacji negocjacyjnej w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
Stosuje skuteczne techniki sprzedażowe.	Opisuje i wykorzystuje strategie negocjacyjne - BATNA i WATNA.	Test teoretyczny
	Opisuje rolę perswazji w procesie sprzedaży.	Test teoretyczny
Postępuje w negocjacjach sprzedażowych zgodnie z zasadami etyki.	Opisuje i stosuje zasady etyki w negocjacjach sprzedażowych.	Test teoretyczny
	Opisuje sposoby obrony przed manipulacją handlową.	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 uzyskanie kompetencji (certyfikat) 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, dokument (certyfikat) 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, dokument (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Przywitanie, kontrakt z uczestnikami. Pre-test.

Moduł 1. Typologia negocjatorów – dopasuj swój styl do partnera w negocjacjach. Charakterystyka różnych typów negocjatorów sprzedażowych.

Metody pracy: Prezentacja multimedialna. Wykład. Wyjaśnianie. Pokaz.

Moduł 2. Psychologia na usługach negocjatora sprzedażowego. Determinanty sytuacji negocjacyjnej w procesie sprzedaży. Omówienie znaczenia sytuacji negocjacyjnej.

Metody pracy: Prezentacja multimedialna. Wykład. Wyjaśnianie.

Moduł 3. BATNA i WATNA w sprzedaży. Strategia negocjacyjna. Wybór negocjacyjnej strategii sprzedażowej.

Metody pracy: Wykład. Prezentacja multimedialna.

Moduł 4. Wywieranie wpływu i perswazja w negocjacjach sprzedażowych. Obrona przed manipulacją handlową. Perswaja w procesie sprzedaży. **Asertywność w negocjacjach sprzedażowych.** Wpływ negocjacji sprzedażowych na relacje. Negocjacje w praktyce sprzedażowej.

Metody pracy: Wykład. Prezentacja multimedialna. Case-study.

Podsumowanie szkolenia.

Post-test. Zakończenie szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Przywitanie kontrakt z uczestnikami. Pre-test.	-	22-10-2024	09:00	09:15	00:15
2 z 10 Moduł 1. Typologia negocjatorów.	Kamil Zieliński	22-10-2024	09:15	10:45	01:30
3 z 10 Przerwa kawowa	Kamil Zieliński	22-10-2024	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 10 Moduł 2. Psychologia na usługach negocjatora sprzedażowego.	Kamil Zieliński	22-10-2024	11:00	12:30	01:30
5 z 10 Przerwa kawowa	Kamil Zieliński	22-10-2024	12:30	12:45	00:15
6 z 10 Moduł 3. BATNA i WATNA w sprzedaży. Strategia negocjacyjna.	Kamil Zieliński	22-10-2024	12:45	14:15	01:30
7 z 10 Obiad	Kamil Zieliński	22-10-2024	14:15	14:45	00:30
8 z 10 Moduł 4. Wywieranie wpływu i perswazja w negocjacjach sprzedażowych.	Kamil Zieliński	22-10-2024	14:45	16:10	01:25
9 z 10 Podsumowanie szkolenia.	Kamil Zieliński	22-10-2024	16:10	16:20	00:10
10 z 10 Post test. Zakończenie szkolenia.	-	22-10-2024	16:20	16:30	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 180,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 180,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Kamil Zieliński

Psycholog i trener biznesu, konsultant i przedsiębiorca. Wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej. Kierownik programowy i menedżer kierunku Psychologia w biznesie. Fundator i vice-Prezes Fundacji Future Hero. Ekspert do spraw psychologii społecznej i komunikacji w Centrum Analiz Miejskich IRRP, recenzent naukowy portalu Mała Psychologia. Stale współpracuje z sektorem biznesowym, administracją oraz organizacjami pozarządowymi. Członek Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu. Doświadczenie handlowe i menedżerskie zdobywał w CCIG Group, Tax Care oraz Dziale Marketingu i Promocji Uniwersytetu SWPS we Wrocławiu. Szkolenia prowadzi od 2012 roku. Od 2015 roku aktywny przedsiębiorca. Uczy wykorzystania psychologii w życiu i biznesie. Interesuje się psychologicznymi aspektami skutecznego komunikowania się, budowaniem odporności psychicznej, sprzedażą, autoprezentacją oraz technikami wywierania wpływu i perswazji. Jako popularyzator wiedzy psychologicznej komentował dla Newsweek Polska, TVN, ZOOM TV, Radio ESKA, Radio Katowice, Radio Wrocław oraz Radio RAM. Współpracował m. in. z: KIA Motors Polska, ArcelorMittal, DHL, Podkarpackimi Zakładami Mechanicznymi, FUJIFilm, Totalizatorem Sportowym, IDEA Bank S.A., IDEA Leasing, Tax Care S.A., UBER Polska, Royal Brand Public Relations, Source Motivation & Success, GAMMA, Centrum Unijnych Projektów Transportowych, Świętokrzyskim UW, GIANT Polska, ZOOM TV, Starostwem Powiatowym w Częstochowie, Muzeum Pana Tadeusza, Centrum Sztuki Filmowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia otrzyma autorskie materiały szkoleniowe (np. prezentacja multimedialna, skrypt).

Nasi uczestnicy na szkoleniu otrzymują pakiet szkoleniowy (segregator, notes, długopis).

Warunki uczestnictwa

Osoba zainteresowana skorzystaniem z usługi rozwojowej z dofinansowaniem musi zarejestrować się w Bazie Usług Rozwojowych oraz dokonać zapisu na usługę przed jej rozpoczęciem, z użyciem numeru ID wsparcia.

Informacje dodatkowe

Czas trwania usługi szkoleniowej to 10 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna= 45 minut). Szkolenie jest jednodniowe, ujęte w 4 moduły szkoleniowe. Planujemy przerwy pomiędzy modułami.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Adres

ul. Klonowa 55/34
25-553 Kielce
woj. świętokrzyskie

Siedziba firmy: Europejska Agencja Rozwoju Mirosław Kopik, Budynek "Relaks", wejście B, winda po lewej stronie, III piętro, drzwi na wprost windy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- Naszym uczestnikom zapewniamy obiad, przerwy kawowe (kawa, herbata, woda, sok, ciastka).

Kontakt



Mirosław Kopik

E-mail mirek.kopik@eurodotacje.pl

Telefon (+48) 505 060 800