



Akademia Nauki
Ewelina Zalewska

Brak ocen dla tego dostawcy

Negocjacje handlowe

Numer usługi 2024/07/31/163474/2245648

Toruń / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

14 h

18.11.2024 do 19.11.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

142,86 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Identyfikator projektu	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do kadry zarządzających firmami, działami sprzedaży, biurami obsługi klientów, przedstawicieli handlowych, sprzedawców oraz do osób prowadzących jednoosobową działalność gospodarczą, które chcą udoskonalić swoje zdolności negocjacyjne, aby osiągnąć lepsze wyniki sprzedaży oraz lepiej radzić sobie w relacjach partnerami biznesowymi, klientami i kontrahentami.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	08-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Opanowanie praktycznych umiejętności racjonalnego wyznaczania celów negocjacyjnych, planowania strategii, wykorzystywania atutów, a także poszanowania partnerów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zna proces negocjacyjny i techniki negocjacji, umie wyznaczać cele negocjacyjne	sprawdzenie zdolności wyznaczania celów, znajomości technik i procesu negocjacji	Wywiad swobodny
Ma wiedzę o procesie wywierania wpływu, rozumie etykę wywierania wpływu, rozpoznaje predyspozycje uczestników negocjacji i przewiduje wpływ czynników zewnętrznych na proces negocjacji	sprawdzenie wiedzy	Wywiad swobodny
Rozumie rolę zysków i strat w procesie negocjacji, długofalowość celów, planuje proces ustępstw	sprawdzenie wiedzy	Wywiad swobodny
Potrafi prowadzić negocjacje z użyciem taktyk dostosowanych do kultury i umiejętności drugiej strony, dostosowuje sposoby komunikacji i techniki negocjacji	sprawdzenie wiedzy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi zarządzać konfliktem w procesie negocjacji, radzi sobie z trudnymi sytuacjami, rozpoznaje manipulacje	sprawdzenie wiedzy	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Zaświadczenie o odbyciu szkolenia zawiera opis nabytych kompetencji.

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

Tak, walidacja potwierdza, że została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane kryteria.

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

tak, potwierdza

Program

Szkolenie dwudniowe - 7 godzin dziennie.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Wprowadzenie do procesu negocjacji. Identyfikacja celów i interesów stron	Marta Palmąka	18-11-2024	08:00	10:00	02:00
2 z 9 Komunikacja i budowanie dobrych relacji w negocjacjach	Marta Palmąka	18-11-2024	10:00	12:00	02:00
3 z 9 przerwa	Marta Palmąka	18-11-2024	12:00	12:30	00:30
4 z 9 Predyspozycje negocjacyjne - podstawy psychologiczne, samorozwój, rozpoznawanie zasobów stron negocjacji	Marta Palmąka	18-11-2024	12:30	15:00	02:30
5 z 9 Aktywne słuchanie w negocjacjach - ćwiczenia	Marta Palmąka	19-11-2024	08:00	10:00	02:00
6 z 9 Zapobieganie konfliktom w negocjacjach i rozwiązywanie ich	Marta Palmąka	19-11-2024	10:00	12:00	02:00
7 z 9 przerwa	Marta Palmąka	19-11-2024	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 9 proces sprzedaży - planowanie, skuteczna prezentacja, przekraczanie obiekcji	Marta Palmąka	19-11-2024	12:30	14:00	01:30
9 z 9 podsumowanie, przykłady i walidacja	Marta Palmąka	19-11-2024	14:00	15:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	142,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Palmąka

Specjalista ds. szkoleń, trener technik sprzedaży, komunikacji, negocjacji, asertywności, telemarketingu, prowadzenia rozmów handlowych, organizacji czasu pracy, zarządzania zasobami, a także trener technik pamięciowych i efektywnej nauki.

Przez 20 lat specjalista ds. sprzedaży i koordynator grupy sprzedażowej.

Ponad 20 lat doświadczeniu w prowadzeniu kursów i szkoleń.

Wykształcenie wyższe: pedagogika, doradca personalny i doradca zawodowy.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zapewnia organizator.

Adres

ul. św. Katarzyny 4
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Joanna Wasieczko

E-mail joanna@torunakn.pl

Telefon (+48) 726 775 767