



KAROL RYWOCKI

Brak ocen dla tego dostawcy

## Negocjacje i nowoczesne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/09/03/160690/2291836

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 10.10.2024 do 11.10.2024

3 160,00 PLN brutto

3 160,00 PLN netto

197,50 PLN brutto/h

197,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	przedstawiciele handlowi, key account managers, kierownicy i dyrektorzy handlowi
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	25
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia rozmów handlowych i negocjacji z klientami.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzenie rozmowy handlowej	identyfikuje typ klienta oraz jego potrzeby biznesowe	Wywiad swobodny
Negocjacje	zna podstawowe metody i techniki negocjacji	Wywiad swobodny

# 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

1. Prezentacja oferty handlowej
2. Metody i techniki negocjacji
3. Sposoby pokonywania trudności
4. Typy klientów
5. Aktywne słuchanie i zadawanie pytań
6. Negocjacje z klientem strategicznym
7. Identyfikacja i analiza potrzeb biznesowych klienta.
8. Administracja posprzedażowa
- 9.. Walidacja

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	10-10-2024	08:00	11:00	03:00
<b>2 z 7</b> Przerwa	Karol Rywocki	10-10-2024	11:00	11:30	00:30
<b>3 z 7</b> Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	10-10-2024	11:30	14:00	02:30
<b>4 z 7</b> Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	11-10-2024	08:00	10:30	02:30
<b>5 z 7</b> Przerwa	Karol Rywocki	11-10-2024	10:30	11:00	00:30
<b>6 z 7</b> Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	11-10-2024	11:00	13:00	02:00
<b>7 z 7</b> Walidacja	Karol Draśpa	11-10-2024	13:00	14:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	3 160,00 PLN
Koszt usługi netto	3 160,00 PLN
Koszt godziny brutto	197,50 PLN
Koszt godziny netto	197,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

## Karol Rywocki

Karol Rywocki jest doświadczonym managerem, wieloletnim dyrektorem sprzedaży i marketingu, dyrektorem zarządzającym, trenerem, wykładowcą akademickim. Posiada 27 letnie doświadczenie zawodowe zdobyte w takich firmach jak: Mars Polska, Castrol (BP), Carlsberg Polska, Candyking (Cloetta AB), Browar Czarnków S.A, Stovit Group (Angel Camacho Alimentacion).

Doktor w dyscyplinie nauki o zarządzaniu i jakości. Obecnie pracuje jako adiunkt w Zakładzie Zarządzania w Państwowej Akademii Nauk Stosowanych we Włocławku. Prowadzi również zajęcia na Uniwersytecie Mikołaja Kopernika w Toruniu.

Główne dziedziny rozwojowe, którymi się zajmuje to: zarządzanie strategiczne, przywództwo, zarządzanie sprzedażą (również techniki sprzedaży i negocjacje), zachowania konsumenckie, budowanie efektywnych zespołów pracowniczych (w tym programy motywacyjne), innowacje w przedsiębiorstwie, budowanie wizerunku menedżera.



2 z 2

## Karol Draśpa

Ponad 15 letnie doświadczenie w przygotowywaniu oraz zarządzaniu projektami unijnymi; przez 4 lat dyrektor Lokalnej Grupy Działania „Ziemia Lubawska”, kontrola projektów UE na zlecenie MSWiA, Szkoleniowiec z zakresu dotacji unijnych i informatyki. Po licznych kursach oraz szkoleniach z zakresu księgowości, rachunkowości, zarządzania firmą oraz kapitałem ludzkim.

Obsługa systemy operacyjne: Windows 95/98/ME/2000/XP/Vista, Linux

Programowanie języki programowania: Pascal, C, C++,Java, tworzenie serwisów i stron WWW;

tworzenie baz danych: MS Access, MySQL,

Zaawansowana obsługa: Office(Word, Excel, Outlook, PowerPoint, Access, Publisher)

OpenOffice(Writer, Calc, Draw, Impress).

Wyższe, inż. informatyki; Audyt i kontrola wewnętrzna (studia podyplomowe)

15 lat doświadczenia w przygotowywaniu wniosków aplikacyjnych, biznes planów, analiz finansowych; 9 lat doświadczenia w prowadzeniu firmy konsultingowej, prawie 80 mln zł pozyskanych środków finansowych z UE dla samorządów, na założenie i rozwój działalności gospodarczej, wiele szkoleń przeprowadzonych w w. w. zakresie dla przedsiębiorców, Jednostek Samorządu Terytorialnego ( JST) oraz Instytucji Otoczenia Biznesu (IOB).

Ukończone szkolenia:

Podejmowanie decyzji dotyczących źródeł finansowania w przedsiębiorstwie; Prowadzenie działalności w oparciu o modele oszczędnościowe oraz systemy zarząd

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skryp dla uczestników, zajęcia odbywają się w godzinach dydaktycznych przerwy są wliczone do szkolenia

## Adres

ul. Storczykowa 69

87-100 Toruń

## Kontakt



**KAROL RYWOCKI**

**E-mail** [karol.rywocki@onet.pl](mailto:karol.rywocki@onet.pl)

**Telefon** (+48) 603 764 250