



KAROL RYWOCKI

Brak ocen dla tego dostawcy

Negocjacje i nowoczesne techniki sprzedaży

Numer usługi 2024/09/04/160690/2294046

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 21.12.2024 do 22.12.2024

3 160,00 PLN brutto

3 160,00 PLN netto

197,50 PLN brutto/h

197,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	przedstawiciele handlowi, key account managers, kierownicy i dyrektorzy handlowi
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	20-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
1 z 7 Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	21-12-2024	08:00	11:00	03:00
2 z 7 Przerwa	Karol Rywocki	21-12-2024	11:00	11:30	00:30
3 z 7 Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	21-12-2024	11:30	14:00	02:30
4 z 7 Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	22-12-2024	08:00	10:30	02:30
5 z 7 Przerwa	Karol Rywocki	22-12-2024	10:30	11:00	00:30
6 z 7 Zajęcia teoretyczno praktyczne	Karol Rywocki	22-12-2024	11:00	13:00	02:00
7 z 7 walidacja	Karol Draśpa	22-12-2024	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

Telefon (+48) 603 764 250