



Zaawansowane Techniki Sprzedaży i Negocjacji

Numer usługi 2024/09/05/150581/2295588

5 200,00 PLN brutto

5 200,00 PLN netto

260,00 PLN brutto/h

260,00 PLN netto/h

Biuro Rachunkowe
Bartłomiej
Wojtaszko



📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 12.11.2024 do 13.11.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do przedsiębiorców prowadzących działalność gospodarczą, pracowników przedsiębiorców, którzy chcą zapoznać się z technikami sprzedaży oraz negocjacji w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	11-11-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do podniesienia efektywności sprzedażowej poprzez poznanie zaawansowanych techniki sprzedaży.

Szkolenie przygotowuje do wypracowywania rozwiązań korzystnych dla stron negocjacji i utrzymania pozytywnych kontaktów oraz osiągnięcia celów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po szkoleniu: - Definiuje techniki sprzedaży - Rozróżnia techniki negocjacyjne - Definiuje podstawowe style negocjowania. - Identyfikuje interesy partnera negocjacji - Stosuje odpowiednią argumentację - wykazuje uczciwość w stosunku do partnerów negocjacji - wykazuje profesjonalizm w kontaktach interpersonalnych	Obserwacja uczestników Dyskusja	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

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

Główny cel usługi ma charakter edukacyjny. Szkolenie przygotowuje uczestnika do podniesienia efektywności sprzedażowej poprzez poznanie zaawansowanych technik sprzedaży.

Szkolenie przygotowuje do wypracowywania rozwiązań korzystnych dla stron negocjacji i utrzymania pozytywnych kontaktów oraz osiągnięcia celów negocjacyjnych.

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Szkolenie odbywa się w formie zdalnej w czasie rzeczywistym w wymiarze 20 dydaktycznych przez dwa dni.

Godzina dydaktyczna trwa 45 minut.

Warunki organizacyjne: każdy uczestnik pracuje indywidualnie przy samodzielnym stanowisku komputerowym. Praca grupowa na czacie w maksymalnie 16 osobowych grupach szkoleniowych.

Na zakończenie szkolenia zostanie przeprowadzony test online.

Zakres tematyczny:

I DZIEŃ SZKOLENIA:

1. Omówienie programu szkolenia. Cele szkolenia
2. Rola zaawansowanych technik w procesie sprzedaży negocjacji
3. Analiza Klienta i Personalizacja Ofert
4. Techniki wywierania wpływu
5. Budowanie wartości oferty.
6. Psychologia sprzedaży
7. Przeprowadzanie symulacji sprzedaży
8. Ćwiczenia praktyczne
9. Przygotowanie do negocjacji
10. Podsumowanie dnia szkoleniowego

II DZIEŃ SZKOLENIA:

1. Określenie celów negocjacyjnych
2. Strategie i techniki negocjacyjne
3. Techniki tworzenia i zdobywania wartości
4. Techniki radzenia sobie z trudnymi negocjatorami
5. Znaczenie komunikacji niewerbalnej
6. Symulacja zaawansowanej sprzedaży
7. Symulacja negocjacji
8. Podsumowanie kluczowych technik i narzędzi
9. Jak zastosować zdobyte umiejętności w praktyce
10. Podsumowanie tematyki szkolenia.

11. Test

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 29

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 29 Omówienie programu szkolenia. Cele szkolenia	Dominik Nadolny	12-11-2024	08:00	08:45	00:45
2 z 29 Rola zaawansowanych technik w procesie sprzedaży i negocjacji	Dominik Nadolny	12-11-2024	08:45	09:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 29 przerwa kawowa	Dominik Nadolny	12-11-2024	09:30	09:35	00:05
4 z 29 Analiza Klienta i Personalizacja Ofert	Dominik Nadolny	12-11-2024	09:35	10:20	00:45
5 z 29 Techniki wywierania wpływu	Dominik Nadolny	12-11-2024	10:20	11:05	00:45
6 z 29 przerwa na lunch	Dominik Nadolny	12-11-2024	11:05	11:20	00:15
7 z 29 Budowanie wartości oferty	Dominik Nadolny	12-11-2024	11:20	12:05	00:45
8 z 29 Psychologia sprzedaży	Dominik Nadolny	12-11-2024	12:05	12:50	00:45
9 z 29 przerwa kawowa	Dominik Nadolny	12-11-2024	12:50	12:55	00:05
10 z 29 Przeprowadzanie symulacji sprzedaży	Dominik Nadolny	12-11-2024	12:55	13:40	00:45
11 z 29 Ćwiczenia praktyczne	Dominik Nadolny	12-11-2024	13:40	14:25	00:45
12 z 29 przerwa kawowa	Dominik Nadolny	12-11-2024	14:25	14:30	00:05
13 z 29 Przygotowanie do negocjacji	Dominik Nadolny	12-11-2024	14:30	15:15	00:45
14 z 29 Podsumowanie dnia szkoleniowego	Dominik Nadolny	12-11-2024	15:15	16:00	00:45
15 z 29 Określenie celów negocjacyjnych	Dominik Nadolny	13-11-2024	08:00	08:45	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 29 Strategie i techniki negocjacyjne	Dominik Nadolny	13-11-2024	08:45	09:30	00:45
17 z 29 przerwa	Dominik Nadolny	13-11-2024	09:30	09:35	00:05
18 z 29 Techniki tworzenia i zdobywania wartości	Dominik Nadolny	13-11-2024	09:35	10:20	00:45
19 z 29 techniki radzenia sobie z trudnymi negocjatorami	Dominik Nadolny	13-11-2024	10:20	11:05	00:45
20 z 29 przerwa na lunch	Dominik Nadolny	13-11-2024	11:05	11:20	00:15
21 z 29 Znaczenie komunikacji niewerbalnej	Dominik Nadolny	13-11-2024	11:20	12:05	00:45
22 z 29 Symulacja zaawansowanej sprzedaży	Dominik Nadolny	13-11-2024	12:05	12:50	00:45
23 z 29 przerwa	Dominik Nadolny	13-11-2024	12:50	12:55	00:05
24 z 29 Symulacja negocjacji	Dominik Nadolny	13-11-2024	12:55	13:40	00:45
25 z 29 Podsumowanie kluczowych technik i narzędzi	Dominik Nadolny	13-11-2024	13:40	14:25	00:45
26 z 29 przerwa	Dominik Nadolny	13-11-2024	14:25	14:30	00:05
27 z 29 J ak zastosować zdobyte umiejętności w praktyce	Dominik Nadolny	13-11-2024	14:30	15:15	00:45
28 z 29 Podsumowanie tematyki szkolenia	Dominik Nadolny	13-11-2024	15:15	15:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 29 Test	-	13-11-2024	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	260,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	260,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Dominik Nadolny

Wykształcenie: kierunek: Psychologia na Uniwersytecie Marii Curie-Skłodowskiej w Lublinie. Trener umiejętności miękkich specjalizujący się w prowadzeniu szkoleń z zakresu asertywności, technik sprzedaży, wpływu społecznego, radzenia sobie ze stresem oraz organizacji pracy i czasu. Obecnie trener mentalny, coach, mentor rozwoju duchowego i osobistego. Bogate doświadczenie zawodowe obejmuje wiele lat pracy w obszarze treningu umiejętności miękkich oraz rozwoju osobistego. Posiada co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Szkolenia prowadzone był we współpracy z ACW, głównie dla osób indywidualnych. Podczas szkoleń stawia na praktyczne podejście, korzystając z interaktywnych ćwiczeń, studiów przypadków oraz symulacji, które umożliwiają uczestnikom natychmiastowe zastosowanie poznanych umiejętności w praktyce. Regularnie uczestniczy w kursach, warsztatach i konferencjach związanych z psychologią pracy, rozwojem osobistym oraz dziedzinami związanymi z moją specjalizacją.

Ukończone kursy:

Szkolenia zrealizowane z ramienia:

- ACW: "Tworzenie marki osobistej online"

"Umiejętności terapeutyczne" Wytwórnia wiedzy.

"radzenie sobie ze stresem w sytuacjach kryzysowych"

Akademia PARP: „Techniki Sprzedaży"

Strefa Wiedzy PFR: „Projektanci Design Thinking"

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników szkolenia (prezentacja multimedialna) w formie elektronicznej zostaną przekazane po zgłoszeniu chęci otrzymania materiałów do trenera prowadzącego szkolenie.

Dostęp do zadań ćwiczeniowych w arkuszach online udostępnianych na czacie podczas trwania szkolenia.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie testu.

Warunki uczestnictwa

Zapisanie się na szkolenie w Bazie Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu szkolenia każdy z uczestników otrzymuje certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu.

Certyfikat zawiera informacje o temacie szkolenia, terminie usługi, realizatorze usługi, zakresie tematycznym usługi i efektach uczenia.

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie przeprowadzone w formie online za pomocą platformy ZOOM

Zoom – wymagania techniczne dotyczące sprzętu

Połączenie internetowe – szerokopasmowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G lub 4G/LTE)

Głośniki i mikrofon – wbudowane, podłączane przez USB lub bezprzewodowe Bluetooth

Procesor jednordzeniowy oraz pamięć RAM conajmniej 1 GB

Oprogramowanie:

aplikacja ZOOM lub połączanie przez stronę <https://zoom-video.pl/>

Zoom – obsługiwane systemy operacyjne

macOS X z systemem macOS 10.9 lub nowszym

Windows 10*

Uwaga: Urządzenia z systemem Windows 10 muszą być wyposażone w system Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.

Windows 8 lub 8.1

Windows 7

Ubuntu 12.04 lub nowszy

Mint 17.1 lub nowszy

Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy

Oracle Linux 6.4 lub nowszy

CentOS 6.4 lub nowszy

Fedora 21 lub nowszy

OpenSUSE 13.2 lub nowszy

ArchLinux (tylko 64-bitowy)

Zoom – obsługiwane tablety i urządzenia przenośne

Urządzenia z systemem iOS i Android

Urządzenia Blackberry

Surface PRO 2 lub nowszy, z systemem Windows 8.1 lub nowszym

Uwagi:

Tablety PC z systemem Windows 10 muszą być wyposażone w system Windows 10 Home, Pro lub Enterprise. Tryb S nie jest obsługiwany.

Tablety PC obsługują wyłącznie klienta biurowego.

Zoom – obsługiwane przeglądarki

Windows: Internet Explorer 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+.

macOS: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+

Linux: Firefox 27+, Chrome 30+

Uwaga: Przeglądarka Internet Explorer nie obsługuje niektórych funkcji aplikacji w wersji przeglądarkowej.

Zoom – wymagania dotyczące procesora i pamięci RAM

Minimalne: Procesor: Jednordzeniowy 1Ghz lub wyższy, Pamięć RAM: N/A

Zalecane: Procesor: Dwurdzeniowy 2Ghz lub szybszy (Intel i3/i5/i7 lub odpowiednik AMD), RAM: 4 Gb

Uwagi:

Laptopy dwurdzeniowe i jednordzeniowe mają obniżoną częstotliwość odświeżania obrazu podczas udostępniania ekranu (około 5 klatek na sekundę). Aby uzyskać optymalną wydajność udostępniania ekranu na laptopach, zalecamy

procesor czterordzeniowy lub szybszy.

System Linux wymaga procesora lub karty graficznej obsługującej OpenGL 2.0 lub wyższą.

Zoom – wymagania techniczne dotyczące połączenia sieciowego

połączenie przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE)

Zoom – zalecana szerokość pasma dla spotkań i panelistów webinarowych:

Do rozmów wideo 1:1:

Dla wysokiej jakości wideo: 600 kb/s (przesyłanie/pobieranie)

720p HD: 1,2 Mb/s (przesyłanie/pobieranie)

1080p HD: 3,8Mb/s/3,0Mb/s (przesyłanie/pobieranie)

Zoom – w przypadku grupowych połączeń wideo:

Dla wideo wysokiej jakości: 1,0 Mb/s/600 kb/s (przesyłanie/pobieranie)

720p HD: 2,6Mb/s/1,8Mb/s (przesyłanie/pobieranie)

1080p HD: 3,8 Mb/s/3,0 Mb/s (przesyłanie/pobieranie)

Odbiór galerii: 2.0Mbps (25 osób), 4.0Mbps (49 osób)

Tylko dla udostępniania ekranu (bez miniaturki wideo): 50-75kbps

Udostępnianie ekranu z miniaturką wideo: 50-150kbps

Dla VoiP audio: 60-80kbps

Zoom – zalecana szerokość pasma dla uczestników webinaru:

W przypadku rozmów wideo 1:1: 600 kb/s (pobieranie dla wideo wysokiej jakości i 1,2 Mb/s (pobieranie)) dla wideo HD

Zalecana szerokość pasma – tylko do udostępniania ekranu (bez miniaturki wideo) – wynosi 50-75 kb/s (pobieranie)

Zalecana szerokość pasma dla udostępniania ekranu z miniaturką wideo – wynosi 50-150kbps (pobieranie)

Okres ważności linku:

w dniach i godzinach wskazanych w harmonogramie usługi

Kontakt



Bartłomiej Wojtaszko

E-mail wojtaszko_bartlomiej@int.pl

Telefon (+48) 698 659 707