



"SEKA" SPÓŁKA  
AKCYJNA



## Skuteczny negocjator w dziale zakupów

Numer usługi 2024/09/19/7788/2317347

📍 Bydgoszcz / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.01.2025 do 09.01.2025

520,00 PLN brutto

520,00 PLN netto

32,50 PLN brutto/h

32,50 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Identyfikator projektu</b>	Kierunek - Rozwój
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Adresatami szkolenia są pracownicy firmy Mac-Graf.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

- > pozyskanie wiedzy na temat prowadzenia negocjacji z klientami,
- > pozyskanie wiedzy i nauczenie się technik negocjacji,

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnicy szkolenia nauczą się : praktycznych technik/ metod negocjacji w tym: ➤ sposobów efektywnych negocjacji	ćwiczenia w grupach, odgrywanie scenek, dyskusja z uczestnikami	Test teoretyczny

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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?**

Proces kształcenia oraz walidacji są realizowane z zapewnieniem rozdzielności funkcji

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

Zgodnie z procedurą prowadzenia szkoleń - dokument wewnętrzny procesy kształcenia i walidacji są rozdzielne.

## Program

1. Psychologiczna gra sprzedaży
  - ✓ bariery na drodze skutecznej sprzedaży
  - ✓ kluczowe obszary rezultatu sprzedaży cel negocjacji
  - ✓ porozumienie
  - ✓ zaspokojenie interesów
2. Cechy negocjatora – co pomoże w negocjacjach sprzedażowych
  - ✓ cechy negatywne i pozytywne negocjatorów
  - ✓ budowanie osobistego wizerunku oraz autorytetu
3. Repetytorium z komunikacji podczas procesu sprzedażowego
  - prawidłowy przepływ komunikatu
  - zagrożenia w komunikacji
  - komunikacja w negocjacjach
  - kontrola i prowadzenie dyskusji kierunkowej
4. Kontrola i prowadzenie dialogu w negocjacjach sprzedażowych
  - ✓ efektywne stawianie pytań
  - ✓ formy i zasady słuchania
  - ✓ tworzenie schematu rozmowy
5. Zanim zaczniemy negocjować
  - ✓ zbierz informacje
  - ✓ bufory negocjacyjne

- ✓ punkty zwrotne
- 6. Rodzaje/style procesów negocjacyjnych
  - ✓ poznanie i omówienie stylów negocjacji (dominacja, dopasowanie się, unikanie, kompromis, intergatywne negocjacje)
  - ✓ metody dopasowania stylu do naszej sytuacji
- 7. Metodologia negocjacyjna
  - ✓ techniki negocjacyjne
  - ✓ skuteczność perswazji
  - ✓ unikanie konfliktów
  - ✓ negocjacje miękkie
  - ✓ negocjacje twarde
  - ✓ negocjacje rzeczowe
- 8. Strategie negocjacyjne / nastawienie negocjacyjne
  - ✓ przegrana – przegrana
  - ✓ przegrana – wygrana
  - ✓ wygrana – przegrana
  - ✓ wygrana – wygrana
- 9. Główne etapy w negocjacjach sprzedażowych
  - ✓ etap przygotowania
  - ✓ etap otwarcia
  - ✓ etap przetargu
  - ✓ etap zamknięcia
  - ✓ etap wprowadzenia i zakończenia
- 10. Dlaczego ludzie kupują?
  - ✓ motywacja podstawowa
  - ✓ rozpoznawanie potrzeb
  - ✓ emocje a zakupy
  - ✓ siła sugestii
- 11. Podsumowanie

SZKOLENIE TRWA 16 H DYDAKTYCZNYCH ( 12 H ZEGAROWYCH)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt usługi brutto	520,00 PLN
Koszt usługi netto	520,00 PLN

---

**Koszt godziny brutto**

32,50 PLN

---

**Koszt godziny netto**

32,50 PLN

---

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### **Justyna Stańczak-Anuszevska**

Specjalistka z zakresu szkoleń komunikacyjnych oraz kompetencji miękkich. Praktyk w zakresie twórczego myślenia, budowania poczucia wartości i inteligencji emocjonalnej. Doświadczony Trener w zakresie profesjonalnej obsługi Klienta i marketingu sprzedażowego.

## Informacje dodatkowe

### **Informacje o materiałach dla uczestników usługi**

Uczestnicy dostają materiały do szkolenia przygotowane przez trenera.

### **Informacje dodatkowe**

Czas trwania szkolenia to 16 godz. dydaktycznych ( 12 godz. zegarowych)

## Adres

ul. Królowej Jadwigi 18  
85-231 Bydgoszcz  
woj. kujawsko-pomorskie

Szkolenie odbędzie się na sali szkoleniowej klienta.

### **Udogodnienia w miejscu realizacji usługi**

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Paulina Góral**

**E-mail** [bydgoszcz@seka.pl](mailto:bydgoszcz@seka.pl)

**Telefon** (+48) 512 041 945