



Human Partner Sp.
z o.o.



AKADEMIA SPRZEDAŻY online - Negocjacje handlowe: Doskonalenie umiejętności w biznesie

Numer usługi 2024/10/08/10544/2349382

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 03.12.2024 do 04.12.2024

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

142,86 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Osoby indywidualne, osoby prowadzącą działalność gospodarczą, przedsiębiorcy, menadżerowie, handlowcy, pracownicy działu sprzedaży i działu obsługi klienta.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	02-12-2024
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	14
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

Celem edukacyjnym szkolenia jest doskonalenie umiejętności negocjacyjnych uczestników poprzez zapoznanie ich z różnymi technikami, strategiami i praktycznymi wskazówkami, które umożliwią skuteczne prowadzenie rozmów negocjacyjnych w biznesie.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Umiejętnie identyfikuje i wykorzystuje różne techniki negocjacyjne w praktyce.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Doskonali wiedzę na temat procesu przygotowań do negocjacji oraz eliminacji błędów w tym zakresie.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Umiejętnie podejmuje skuteczne otwarcie rozmowy negocjacyjnej według ustalonego schematu.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Doskonali zdolności argumentowania i kontrargumentowania w trakcie negocjacji.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Wybiera i stosuje odpowiednie techniki negocjacyjne w zależności od kontekstu i zaawansowania rozmów.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Różnicuje techniki relacyjne od manipulacyjnych w negocjacjach oraz umiejętności efektywnego reagowania na nie.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Opracowuje sekwencje obrony ceny w trakcie negocjacji handlowych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny
Podejmuje praktyczny trening oparty na scenkach handlowych, umożliwiający przetestowanie i doskonalenie umiejętności negocjacyjnych.	Opracowanie testu, który oceni zrozumienie i umiejętność zastosowania wiedzy zdobytej podczas szkolenia.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Uczestnicy po zakończonym szkoleniu otrzymają zaświadczenie o ukończonej usłudze, tj. Certyfikat, który zawiera następujące informacje: imię i nazwisko uczestnika, trenera, tytuł i ilość h szkolenia, jego cel, a także efekty uczenia się oraz stopień ich osiągnięcia.

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

Przewidziano kryterium w postaci testu kompetencyjnego - ankiety walidacyjnej, która określi stopień zrozumienia i opanowania zaprezentowanego materiału.

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

W oddzieleniu procesu szkolenia od procesu walidacji w ramach szkolenia zostanie zaangażowany zewnętrzny specjalista, w celu zweryfikowania i oceny osiągnięć uczestników, za pośrednictwem ankiety walidacyjnej, czyli testu kompetencyjnego.

Program

AKADEMIA SPRZEDAŻY - Negocjacje handlowe: Doskonalenie umiejętności w biznesie

Dzień 1: Przygotowanie do negocjacji

1. Negocjacyjna gra symulacyjna "Transakcja" + analiza, wnioski + feedback.
2. Praktyczne wskazówki oraz unikanie częstych błędów w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej.
3. Wykorzystanie techniki "Pająka" w tworzeniu pola negocjacji.
4. Otwarcie rozmowy negocjacyjnej – schemat.
5. Argumentowanie i kontrargumentowanie w negocjacjach

Dzień 2: Techniki negocjacyjne i praktyka

1. Techniki negocjacyjne – poziom podstawowy i zaawansowany.
2. Wybór odpowiednich technik negocjacyjnych.
3. Trening praktyczny pracy z technikami negocjacyjnymi + feedback.
4. Analiza technik relacyjnych i manipulacyjnych w negocjacjach.
5. Reakcje na techniki manipulacyjne klientów.
6. Taktyczne budowanie sekwencji obrony ceny.
7. Trening negocjacji handlowych oparty na scenkach handlowych z udziałem uczestników + feedback.
8. WALIDACJA

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Negocjacyjna gra symulacyjna "Transakcja" + analiza, wnioski + feedback	Piotr Jankowski	03-12-2024	08:30	09:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Praktyczne wskazówki oraz unikanie częstych błędów w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej	Piotr Jankowski	03-12-2024	09:15	10:15	01:00
3 z 13 Wykorzystanie techniki "Pająka" w tworzeniu pola negocjacji	Piotr Jankowski	03-12-2024	10:30	12:15	01:45
4 z 13 Otwarcie rozmowy negocjacyjnej – schemat	Piotr Jankowski	03-12-2024	12:45	14:30	01:45
5 z 13 Argumentowanie i kontrargumentowanie w negocjacjach	Piotr Jankowski	03-12-2024	14:45	16:30	01:45
6 z 13 Techniki negocjacyjne – poziom podstawowy i zaawansowany	Piotr Jankowski	04-12-2024	08:30	09:30	01:00
7 z 13 Wybór odpowiednich technik negocjacyjnych	Piotr Jankowski	04-12-2024	09:30	10:15	00:45
8 z 13 Trening praktyczny pracy z technikami negocjacyjnymi + feedback	Piotr Jankowski	04-12-2024	10:30	11:25	00:55
9 z 13 Analiza technik relacyjnych i manipulacyjnych w negocjacjach	Piotr Jankowski	04-12-2024	11:25	12:15	00:50

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 Reakcje na techniki manipulacyjne klientów	Piotr Jankowski	04-12-2024	12:45	13:15	00:30
11 z 13 Taktyczne budowanie sekwencji obrony ceny	Piotr Jankowski	04-12-2024	13:15	14:30	01:15
12 z 13 Trening negocjacji handlowych oparty na scenkach handlowych z udziałem uczestników + feedback	Piotr Jankowski	04-12-2024	14:45	16:20	01:35
13 z 13 WALIDACJA	-	04-12-2024	16:20	16:30	00:10

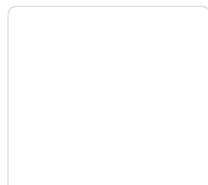
Cennik

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

Piotr Jankowski

Absolwent zarządzania i finansów dwóch uczelni. Certyfikowany trener biznesu. Licencjonowany trener Structogram® Training System, metodologii bazującej na analizie biostrukturalnej. Konsultant modelu psychometrycznego MTQ48, badającego odporność psychiczną, wykorzystywanego w pracy z wydajnością i efektywnością. Na jego podstawie prowadzi sesje rozwojowe. Wykładał na wyższych uczelniach i seminariach biznesowych. Specjalizuje się w sprzedaży i zarządzaniu zespołem.

Od 1996 roku dzięki pracy w międzynarodowych instytucjach oraz własnej działalności zebrał doświadczenie w obszarze rekrutacji, sprzedaży i zarządzania. Wdrażał i szkolił pracowników z zakresu technik aktywnej sprzedaży, rozwoju kompetencji osobistych. Posiada doskonałą znajomość specyfiki franchisingu (prowadził w tej formule placówkę bankową) i network marketingu.

W ramach swoich specjalizacji prowadzi projekty rozwojowe, których celem jest zwiększanie efektywności osobistej. Prelegent na kongresach rozwojowych. Doświadczenie ponad 10 000 godzin na salach szkoleniowych, ponad 800 godzin szkoleń online.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Po zakończonym szkoleniu uczestnicy otrzymują zaświadczenia - certyfikaty uczestnictwa z wykazem efektów uczenia się oraz stopniem ich osiągnięcia.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem wzięcia udziału w usłudze online jest wcześniejsze ZAREJESTROWANIE SIĘ (podając imię i nazwisko oraz e-mail) poprzez kliknięcie na podane przez organizatora linki. Wówczas na podanego maila uczestnik otrzymuje właściwy link do połączenia na szkolenie. Zalecamy wcześniejszą rejestrację.

Informacje dodatkowe

Wymagane min. 80% obecności.

W trakcie szkolenia przewidziano 2 przerwy kawowe (każda po 15 min) i przerwę na lunch (30 min) każdego dnia. Na koniec drugiego dnia przewidziano 10 min na walidację - uzupełnienie testu teoretycznego.

Usługa jest zwolniona z Vat w przypadku, gdy finansowanie jest w co najmniej 70% ze środków publicznych. Podstawa prawna: „§ 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień na podstawie art. 82 ust 3 ustawy z dnia 11 marca 2004. o podatku od towarów i usług(Dz.U.2022.0.931 t.j).”

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze.

- usługa realizowana będzie przez platformę MS Teams/ZOOM - przed spotkaniem należy zalogować się poprzez kliknięcie w link podany przez organizatora a następnie rejestrację podając swoje imię, nazwisko oraz adres e-mail.
- minimalne wymagania sprzętowe – komputer/tablet lub telefon z kamerą i stabilnym łączem internetowym, słuchawki/głośniki, mikrofon
- minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego - stały dostęp do łącza (zalecane do płynnej transmisji 20/20 Mbit)
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line: ważny przez okres trwania szkolenia.

- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: czytnik plików w formacie .pdf oraz .doc(s)

Kontakt



Katarzyna Potoczny

E-mail k.potoczny@humanpartner.pl

Telefon (+48) 606 609 010