



Fundacja Forum  
Inicjatyw  
Rozwojowych



## Akademia sprzedaży.

Numer usługi 2024/11/20/161706/2422477

📍 Łomża / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.01.2025 do 19.01.2025

3 040,00 PLN brutto

3 040,00 PLN netto

190,00 PLN brutto/h

190,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Sprzedaż
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za politykę handlową przedsiębiorstwa i za zarządzanie sprzedażą, w tym negocjacje. Szkolenie umożliwi Uczestnikom zdobycie niezbędnych umiejętności negocjacyjnych oraz budowania długofalowych relacji, wzrost motywacji i efektywności pracy.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	10
<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

Celem szkolenia jest doskonalenie kompetencji i umiejętności z zakresu sprzedaży i negocjacji poprzez zapoznanie uczestników z różnymi technikami, strategiami, praktycznymi wskazówkami, które umożliwią skuteczne prowadzenie rozmów negocjacyjnych z kluczowymi klientami.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Znajomość technik negocjacyjnych	umiejętnie identyfikuje i wykorzystuje różne techniki negocjacyjne w praktyce, potrafi właściwie przygotować proces negocjacji oraz wyeliminować błędy, potrafi skutecznie otworzyć rozmowę negocjacyjną wg schematu;	Test teoretyczny
Znajomość narzędzi argumentacji	Uczestnicy potrafią właściwie argumentować i kontrargumentować, różnicują techniki relaksacyjne i perswazji oraz posiadają umiejętności efektywnego reagowania na nie.	Test teoretyczny
Umiejętność obrony ceny	Uczestnik potrafi opracować sekwencje obrony ceny, w trakcie negocjacji handlowych	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. 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?**

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria walidacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie funkcji pomiędzy procesem kształcenia a walidacją - Dostawca Usługi zapewnia inną osobę do przeprowadzenia walidacji niż do procesu kształcenia.

## Program

Przygotowanie do sprzedaży i negocjacji

1. Gra symulacyjna, analiza i wnioski.
2. Praktyczne wskazówki oraz unikanie błędów w przygotowaniach do rozmowy negocjacyjnej.
3. Wykorzystanie technik w tworzeniu pola negocjacji.
4. Schemat otwarcia rozmowy.

## 5. Argumentowanie i kontrargumentowanie w negocjacjach

### Techniki sprzedaży i praktyka

1. Techniki negocjacyjne – poziom zaawansowany.
2. Trening praktyczny pracy z technikami sprzedażowymi.
3. Analiza technik relacyjnych i perswazji oraz reakcje na manipulacje klientów.
4. Taktyczne budowanie sekwencji obrony ceny.
5. Walidacja

Chcesz dowiedzieć się więcej na temat naszych szkoleń- zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej [www.fir.org.pl](http://www.fir.org.pl)

Zależy Ci na innym terminie szkolenia- napisz do nas: [szkolenia@fir.org.pl](mailto:szkolenia@fir.org.pl)

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

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

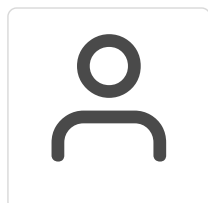
# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 040,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 040,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	190,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	190,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## WOJCIECH BAZYŁAK

Trener, konsultant z 20 letnim doświadczeniem w świecie biznesu. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu rozwoju i wzmacniania kompetencji działów sprzedaży: • komunikacji interpersonalnej • technik sprzedaży • coachingu, zarządzania zespołem handlowców, • negocjacji handlowych •

profesjonalnych prezentacji, merchandisingu Do roli Menedżera Sprzedaży i Coacha został przygotowany w londyńskiej centrali Seagram HQ, The Ark. Posiada ponad 10-letnie doświadczenie menedżerskie i coachingowe zdobyte w renomowanych międzynarodowych korporacjach działających w branży FMCG. Swoją trenerską pasję rozpoczął w roku 2006 i rozwija ją do dziś. Na przestrzeni ostatnich 18 lat brał udział w projektach szkoleniowych wielu firm. ZNAJOMOŚĆ BRANŻ: FMCG, budowlana, lotnicza, farmaceutyczna, telekomunikacyjna, IT, AGD, finansowa, ubezpieczeniowa. STYL PROWADZENIA SZKOLEŃ: INTERAKTYWNY WARSZTAT uwzględniający potrzeby szkoleniowe klienta i uczestników, precyzyjnie zdefiniowane podczas audytów i konsultacji w środowisku zleceniodawcy.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają niezbędne materiały szkoleniowe, które będą obejmowały swoim zakresem poruszane w trakcie szkolenia zagadnienia.

### Informacje dodatkowe

Prowadzone w trakcie szkolenia zdalnego w czasie rzeczywistym zajęcia realizowane są metodami interaktywnymi i aktywizującymi, dzięki czemu Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie oraz mają możliwość ćwiczenia swoich umiejętności.

**Chcesz dowiedzieć się więcej na temat naszych szkoleń- zapraszamy do odwiedzenia naszej strony internetowej [www.fir.org.pl](http://www.fir.org.pl)**

**Zależy Ci na innym terminie szkolenia- napisz do nas: [szkolenia@fir.org.pl](mailto:szkolenia@fir.org.pl)**

## Adres

Łomża 25

Łomża

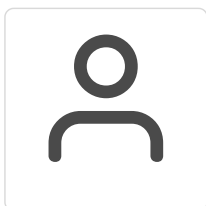
woj. podlaskie

Łomża, sala konferencyjna, ustawienie w podkowę, wyposażona w TV, rzutnik, ekan, flipchart, wifi i klimatyzację.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**KONRAD BACKIEL**

**E-mail** [info4@fir.org.pl](mailto:info4@fir.org.pl)

**Telefon** (+48) 509 198 202