



LIFEPASS spółka z ograniczoną odpowiedzialnością



## Sztuka Negocjacji Sprzedażowych: Strategie Sukcesu i Budowania Relacji.

Numer usługi 2025/01/17/164038/2507885

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 05.05.2025 do 06.05.2025

4 200,00 PLN brutto

4 200,00 PLN netto

210,00 PLN brutto/h

210,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Marketing
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży oraz przedstawicieli handlowych, którzy pragną podnieść swoje kompetencje negocjacyjne, zdobyć umiejętności argumentacji i lepszego radzenia sobie w trudnych sytuacjach sprzedażowych.</p> <p>Szkolenie dedykowane jest osobom, które chcą zwiększyć swoją efektywność, osiągać lepsze wyniki sprzedażowe i budować długotrwałe relacje z klientami. W szczególności może być ono przydatne dla osób odpowiedzialnych za negocjowanie umów, obronę ceny oraz tworzenie ofert wartościowych dla klientów.</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	04-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	20
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Przygotowanie uczestników do samodzielnego prowadzenia skutecznych negocjacji w sprzedaży. Szkolenie rozwija kompetencje w zakresie planowania procesu negocjacyjnego, oraz wyznaczania celów zgodnie z zasadą SMART. Uczestnicy poznają techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej, metody budowania zaufania, zarządzania emocjami oraz radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi. Praktyczne ćwiczenia i symulacje umożliwią nabycie umiejętności stosowania zaawansowanych strategii negocjacyjnych

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia typy negocjacji (kooperacyjne i konkurencyjne) oraz ich kluczowe cechy.	Uczestnik poprawnie charakteryzuje cechy negocjacji kooperacyjnych i konkurencyjnych oraz wskazuje sytuacje, w których są one najbardziej efektywne	Test teoretyczny
Uczestnik opracowuje analizę SWOT dla negocjacji, uwzględniając kluczowe czynniki wewnętrzne i zewnętrzne.	Uczestnik tworzy kompletną analizę SWOT, wskazując mocne i słabe strony oraz szanse i zagrożenia w odniesieniu do wybranej sytuacji negocjacyjnej.	Test teoretyczny
Uczestnik dostosowuje techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej do stylu negocjacyjnego partnera.	Uczestnik skutecznie stosuje techniki aktywnego słuchania oraz odpowiednio dobiera środki komunikacji werbalnej i niewerbalnej w trakcie symulowanych negocjacji.	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 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 ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

# Program

## Dzień 1: Przygotowanie i podstawy negocjacji

**Godziny: 9:00–17:00 (10 godzin dydaktycznych, każda po 45 minut)**

### Przerwy:

- Dwie przerwy po 10 minut (przed południem i po południu).
- Jedna przerwa obiadowa: 30 minut (13:00–13:30).

### Pre Test

- 1. Wprowadzenie do szkolenia (1 godzina dydaktyczna)**
  - Przywitanie uczestników i przedstawienie trenera.
  - Omówienie celów i programu szkolenia.
  - Ustalenie zasad współpracy i kontraktu grupowego.
- 2. Podstawy negocjacji w sprzedaży (2 godziny dydaktyczne)**
  - Definicje i kluczowe cechy negocjacji.
  - Typy negocjacji: kooperacyjne i konkurencyjne.
  - Ćwiczenie: Rozpoznawanie stylów negocjacyjnych.
- 3. Przygotowanie do negocjacji (3 godziny dydaktyczne)**
  - Wyznaczanie celów negocjacyjnych (zasada SMART).
  - Analiza SWOT i BATNA w procesie negocjacyjnym.
  - Ćwiczenie: Tworzenie własnej BATNA.
- 4. Rola komunikacji w negocjacjach (2 godziny dydaktyczne)**
  - Techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
  - Aktywne słuchanie jako narzędzie negocjacyjne.
  - Ćwiczenie: Symulacja rozmów z klientami.
- 5. Psychologia negocjacji (2 godziny dydaktyczne)**
  - Budowanie zaufania i relacji w procesie negocjacyjnym.
  - Rozpoznawanie emocji i radzenie sobie z nimi.
  - Ćwiczenie: Analiza przypadków psychologicznych w negocjacjach.

## Dzień 2: Zaawansowane techniki negocjacyjne

**Godziny: 9:00–17:00 (10 godzin dydaktycznych, każda po 45 minut)**

### Przerwy:

- Dwie przerwy po 10 minut (przed południem i po południu).
- Jedna przerwa obiadowa: 30 minut (13:00–13:30).

- 1. Strategie i taktyki negocjacyjne (3 godziny dydaktyczne)**
  - Techniki perswazji i budowania zaufania.
  - Style negocjacyjne: wybór odpowiedniego podejścia.
  - Ćwiczenie: Dobór strategii do konkretnych sytuacji.
- 2. Rozwiązywanie trudnych sytuacji w negocjacjach (3 godziny dydaktyczne)**
  - Radzenie sobie z obiekcjami klientów.
  - Techniki radzenia sobie z impasem i trudnymi partnerami.
  - Ćwiczenie: Negocjacyjne gry wojenne.
- 3. Praktyczne warsztaty negocjacyjne (3 godziny dydaktyczne)**
  - Symulacje negocjacji sprzedażowych z wykorzystaniem analizy przypadków.
  - Omówienie wyników i wskazówki trenera.
- 4. Walidacja i podsumowanie szkolenia (1 godzina dydaktyczna)**
  - Post test
  - Dyskusja podsumowująca i wymiana doświadczeń.
  - Ankieta ewaluacyjna.

## Warunki organizacyjne

- Szkolenie adresowane jest do handlowców i pracowników działów sprzedaży
- Szkolenie odbywa się w grupach maksymalnie 20 osobowych
- Każdy uczestnik ma zapewnione samodzielne stanowisko pracy, wyposażone w niezbędne materiały szkoleniowe.

## Uwagi organizacyjne

- Szkolenie prowadzone jest w trybie godzin dydaktycznych (45 minut).
- W programie uwzględniono dwie przerwy (10 minut każda) oraz jedną obiadową (30 minut).
- Walidacja odbywa się poprzez test oraz ocenę aktywności w symulacjach negocjacyjnych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 17</b> Pre Test i wprowadzenie do szkolenia	Adam Chyb	05-05-2025	09:00	09:30	00:30
<b>2 z 17</b> Podstawy negocjacji w sprzedaży Definicje i kluczowe cechy negocjacji. Typy negocjacji: kooperacyjne i konkurencyjne. Ćwiczenie: Rozpoznawanie stylów negocjacyjnych.	Adam Chyb	05-05-2025	09:30	11:10	01:40
<b>3 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	05-05-2025	11:10	11:20	00:10
<b>4 z 17</b> Przygotowanie do negocjacji Wyznaczanie celów negocjacyjnych (zasada SMART). Analiza SWOT i BATNA w procesie negocjacyjnym. Ćwiczenie: Tworzenie własnej BATNA.	Adam Chyb	05-05-2025	11:20	13:00	01:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 17 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	05-05-2025	13:00	13:30	00:30
6 z 17 Rola komunikacji w negocjacjach Techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Aktywne słuchanie jako narzędzie negocjacyjne. Ćwiczenie: Symulacja rozmów z klientami.	Adam Chyb	05-05-2025	13:30	15:00	01:30
7 z 17 Przerwa	Adam Chyb	05-05-2025	15:00	15:10	00:10
8 z 17 Psychologia negocjacji Budowanie zaufania i relacji w procesie negocjacyjnym. Rozpoznawanie emocji i radzenie sobie z nimi. Ćwiczenie: Analiza przypadków psychologicznych w negocjacjach.	Adam Chyb	05-05-2025	15:10	16:40	01:30
9 z 17 Podsumowanie dnia Dyskusja na temat kluczowych wniosków. Q&A z trenerem.	Adam Chyb	05-05-2025	16:40	17:00	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>10 z 17</b> strategii i taktyki negocjacyjne. Techniki perswazji i budowania zaufania. Style negocjacyjne: wybór odpowiedniego podejścia. Ćwiczenie: Dobór strategii do konkretnych sytuacji.	Adam Chyb	06-05-2025	09:00	10:30	01:30
<b>11 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	06-05-2025	10:30	10:40	00:10
<b>12 z 17</b> Rozwiązywanie trudnych sytuacji w negocjacjach. Radzenie sobie z obiekcjami klientów. Techniki radzenia sobie z impasem i trudnymi partnerami. Ćwiczenie: Negocjacyjne gry wojenne.	Adam Chyb	06-05-2025	10:40	12:30	01:50
<b>13 z 17</b> Przerwa obiadowa	Adam Chyb	06-05-2025	12:30	13:00	00:30
<b>14 z 17</b> Praktyczne warsztaty negocjacyjne. Symulacje negocjacji sprzedażowych z wykorzystaniem analizy przypadków. Omówienie wyników i wskazówki trenera.	Adam Chyb	06-05-2025	13:00	15:40	02:40
<b>15 z 17</b> Przerwa	Adam Chyb	06-05-2025	15:40	15:50	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>16 z 17</b> Dyskusja podsumowująca i wymiana doświadczeń. Post Test	Adam Chyb	06-05-2025	15:50	16:45	00:55
<b>17 z 17</b> Walidacja usługi	-	06-05-2025	16:45	17:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzymuje skrypt szkoleniowy oraz prezentację

## Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

## Informacje dodatkowe

Planujemy dwie 10 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz jedną 30 minutową obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz uczestnictwo w 80% zajęć.

Uczestnik otrzyma certyfikat uczestnictwa.

## Adres

ul. 1 Maja 191  
25-900 Kielce  
woj. świętokrzyskie

Studio Hero

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Lucyna Kuchta**

**E-mail** kontakt@edumeo.pl

**Telefon** (+48) 577 203 338