



Sztuka negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery - szkolenie

Numer usługi 2025/03/03/120698/2594717

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI



📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 05.06.2025 do 26.06.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	handlowcy, key account managerowie, dyrektorzy/menedżerowie sprzedaży, właściciele firm
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	29-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest pozyskanie:

- wiedzy na temat strategii negocjacyjnych;
- wiedzy na temat sposobów negocjowania z partnerami o różnych stylach komunikacyjnych;
- umiejętności kompleksowego przygotowania się do negocjacji;

- umiejętności prowadzenia i zamykania procesów negocjacyjnych;
- umiejętności reagowania na manipulacyjne zagrywki negocjacyjne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia strategie negocjacyjne i wie, w jakich sytuacjach biznesowych używać odpowiednich strategii.	Uczestnik potrafi nazwać strategie negocjacyjne i wie, czym się różnią i w jakich sytuacjach biznesowych je stosować.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi rozpoznać negocjatorów o różnych stylach i potrafi dobrać komunikację do każdego ze stylów.	Uczestnik potrafi dobrać odpowiednią strategię komunikacyjną do własnego stylu i stylu drugiej strony.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi przygotować się i zaplanować proces negocjacyjny.	Uczestnik potrafi przygotować elementy planu negocjacyjnego.	Test teoretyczny
	Uczestnik potrafi przygotować kontrakt na spotkanie/sesję negocjacyjną.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi prowadzić procesy negocjacyjne.	Uczestnik zna elementy procesu negocjacyjnego.	Test teoretyczny
	Uczestnik zna trzystopniowy plan elastycznej obrony.	Test teoretyczny
	Uczestnik zna sposoby przełamywania impasów w negocjacjach.	Test teoretyczny
Uczestnik potrafi reagować na manipulacyjne zagrania drugiej strony.	Uczestnik zna sposoby reagowania na manipulacje partnerów.	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 (certyfikat) 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 (certyfikat) 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 (certyfikat) potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Sztuka Negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery to szkolenie oparte na metodyce Sandler Training, jednej z najbardziej rozpoznawalnych marek w edukacji biznesowej na świecie.

Sandler Negotiation Mastery to metoda, która łączy programy sprzedażowe i negocjacyjne. Elementy składające się na program szkolenia:

1. Jak negocjacje łączą się z procesem sprzedaży?
2. W jakich sytuacjach i z kim uczestnicy najczęściej negocjują?
3. Definicje sprzedaż vs. negocjacje.
4. Błędy w sprzedaży prowadzące do problemów w negocjacjach.
5. Ocena zdolności negocjacyjnych kupujących: przeciętni kupujący i profesjonalni negocjatorzy.
6. Psychologia w służbie negocjatorów- trójkąt dramatyczny Karpmana.
7. Style komunikacji a style negocjacji.
8. Etapy negocjacji.
9. Analiza przedmiotu negocjacji – BATNA.
10. Podstawowe strategie negocjacyjne – korzyści i zagrożenia.
11. Kontraktowanie sesji negocjacyjnych.
12. Żelazne zasady negocjacyjne.
13. Trzystopniowy plan elastycznej obrony.
14. Zasady mądre prowadzonej polityki ustępstw.
15. Siedem grzechów głównych negocjatorów.
16. Źródła przewag negocjacyjnych.
17. „Parszywa dwunastka” – taktyki stosowane przez przeciwników.
18. Obrona przed manipulacyjnymi zagrywkami Kupujących.
19. Przełamywanie impasów negocjacyjnych.
20. Gra negocjacyjna – przygotowanie i prowadzenie wielosesyjnych działań negocjacyjnych.
21. Podsumowanie strategii oraz taktyk wykorzystywanych przez uczestników gry negocjacyjnej.

Usługa jest realizowana w godzinach lekcyjnych. Przerwy: 90 min. Sesje nie są wliczone do czasu szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 KIM SĄ PROFESJONALNI NEGOCJATORZY. PSYCHOLOGIA W SŁUŻBIE NEGOCJATORÓW.	Jacek Czarnowski	05-06-2025	09:00	17:00	08:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 5 PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI.	Jacek Czarnowski	06-06-2025	09:00	17:00	08:00
3 z 5 PRZEWAGI NEGOCJACYJNE. OBRONA PRZED MANIPULACJAMI W NEGOCJACJACH .	Jacek Czarnowski	25-06-2025	09:00	17:00	08:00
4 z 5 PRZEŁAMYWANIE IMPASÓW. PROWADZENIE NEGOCJACJI.	Jacek Czarnowski	26-06-2025	09:00	15:00	06:00
5 z 5 WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ.	-	26-06-2025	15:00	17:00	02:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski



Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

Gdańsk

Gdańsk

woj. pomorskie

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Wieliczko

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682

