



APS Piotr Olgierd
Sułkowski



Szkolenie: Negocjacje i sprzedaż w gospodarce cyfrowej-interakcja i komunikacja z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

Numer usługi 2025/03/17/36960/2629240

📍 Białka Tatrzańska / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 14.06.2025 do 15.06.2025

3 750,00 PLN brutto

3 750,00 PLN netto

178,57 PLN brutto/h

178,57 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne i sprzedażowe w kontekście coraz bardziej zdigitalizowanego świata. Idealnymi kandydatami są: • Pracownicy działów sprzedaży i zakupów: osoby, które na co dzień prowadzą negocjacje i sprzedaż z klientami i dostawcami, zarówno osobiście, jak i zdalnie. • Menedżerowie: osoby odpowiedzialne za podejmowanie decyzji i prowadzenie negocjacji i sprzedaży na różnych poziomach organizacji. • Przedsiębiorcy: właściciele firm, którzy chcą poprawić swoje umiejętności negocjacyjne i sprzedażowe w celu osiągnięcia lepszych wyników biznesowych. • Specjaliści HR: osoby zajmujące się rekrutacją i negocjacjami warunków zatrudnienia. • Konsultanci i doradcy: osoby, które w swojej pracy często prowadzą negocjacje i sprzedaż z klientami. • Każda osoba, która chce rozwijać swoje umiejętności interpersonalne i negocjacyjne, sprzedażowe, niezależnie od zajmowanego stanowiska.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	28
Data zakończenia rekrutacji	13-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna

Liczba godzin usługi	21
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

Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego prowadzenia negocjacji w środowisku cyfrowym, uwzględniając zarówno aspekty psychologiczne, jak i techniczne. Usługa przygotowuje uczestnika do skutecznego wykorzystania narzędzi i technik sprzedaży w dynamicznie zmieniającym się środowisku cyfrowym, umożliwiając mu budowanie trwałych relacji z klientami i osiąganie lepszych wyników sprzedażowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
negocjuje w świecie cyfrowym	identyfikuje czynniki wpływające na skuteczność negocjacji w środowisku cyfrowym	Test teoretyczny
	Adaptuje swój styl komunikacji do różnych kanałów i platform komunikacyjnych	Test teoretyczny
	Buduje zaufanie i relacje biznesowe w interakcjach online	Test teoretyczny
	Stosuje różne techniki negocjacyjne, dostosowując je do indywidualnych preferencji i sytuacji.	Test teoretyczny
	Prowadzi skuteczne negocjacje w różnych formatach	Test teoretyczny
	Podejmuje świadome decyzje w sytuacjach negocjacyjnych.	Test teoretyczny
	Stosuje różnorodne technologie cyfrowe do interakcji z klientami podczas procesu negocjacji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Skutecznie sprzedaje w świecie cyfrowym	Stosuje nowoczesne narzędzia i technologie wspierające proces sprzedaży	Test teoretyczny
	Definiuje specyfikę sprzedaży w środowisku cyfrowym i jej różnice w stosunku do tradycyjnej sprzedaży.	Test teoretyczny
	Analizuje efekty działań sprzedażowych i optymalizuje strategie	Test teoretyczny
	Dzieli się informacjami i treściami cyfrowymi przez różnorodne odpowiednie narzędzia cyfrowe służące wprowadzaniu działań sprzedażowych	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 -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- 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 potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

DZIEŃ PIERWSZY:

- Przywitanie uczestników, ustalenie reguł współpracy w trakcie szkolenia, Pre-test.
- Biologiczne podstawy funkcjonowania człowieka a świat digitalizacji - na ile jest nam bliskie korzystanie z technologii?
- Negocjacje - podstawowe pojęcia - jak rozumiemy negocjacje czym są dla nas? Kiedy prowadzić negocjacje a kiedy nie?
- Rodzaje negocjacji i stopień cyfryzacji otoczenia – czy każdy rodzaj negocjacji można prowadzić nie będąc w bliskim kontakcie z partnerem biznesowym? Jaki wpływ na prowadzenie negocjacji ma nasza biegłość w świecie online i nowoczesnych technologiach?

- Sprzedaż - usystematyzowanie procesu - ujednolicenie języka pojęć związanych ze sprzedażą. Co to znaczy sprzedawać? Kiedy sprzedajmy?
- Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia.

DZIEŃ DRUGI:

- Powtórka najważniejszych informacji z pierwszego dnia szkolenia.
- Komunikacja bezpośrednia i pośrednia w negocjacjach - co kryje się pod pojęciem komunikacji? Na ile jest ważny dla nas przekaz medialny?
- Werbalne i niewerbalne - zasady komunikacji w negocjacjach. Słuchanie i słyszenie, czytanie i pisanie - niby proste a jednak? Mowa ciała na żywo i online - czy jest jakaś różnica?
- Negocjacje w praktyce - proste ćwiczenia w grupach wykorzystujące dotychczas przekazane informacje.
- Sprzedaż w praktyce - dopasowywanie narzędzi i komunikatów do poszczególnych klientów, uwzględniając ich potrzeby, wiek oraz preferencje - wykorzystanie dotychczas zdobytej wiedzy.
- Podsumowanie drugiego szkolenia
- Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 4 osób.

Szkolenie trwa 21 godzin dydaktycznych. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Przywitanie uczestników, ustalenie reguł współpracy w trakcie szkolenia, Pre-test	Małgorzata Bora	14-06-2025	09:30	09:45	00:15
2 z 19 Biologiczne podstawy funkcjonowania człowieka a świat digitalizacji	Małgorzata Bora	14-06-2025	09:45	11:15	01:30
3 z 19 Przerwa	Małgorzata Bora	14-06-2025	11:15	11:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 Negocjacje - podstawowe pojęcia	Małgorzata Bora	14-06-2025	11:30	13:00	01:30
5 z 19 Przerwa	Małgorzata Bora	14-06-2025	13:00	13:15	00:15
6 z 19 Rodzaje negocjacji i stopień cyfryzacji otoczenia	Małgorzata Bora	14-06-2025	13:15	14:45	01:30
7 z 19 Przerwa	Małgorzata Bora	14-06-2025	14:45	15:15	00:30
8 z 19 Sprzedaż - usystematyzowanie procesu	Małgorzata Bora	14-06-2025	15:15	16:45	01:30
9 z 19 Podsumowanie pierwszego dnia szkolenia	Małgorzata Bora	14-06-2025	16:45	17:30	00:45
10 z 19 Powtórka najważniejszych informacji z pierwszego dnia szkolenia	Małgorzata Bora	15-06-2025	08:00	08:30	00:30
11 z 19 Komunikacja bezpośrednia i pośrednia w negocjacjach	Małgorzata Bora	15-06-2025	08:30	10:00	01:30
12 z 19 Przerwa	Małgorzata Bora	15-06-2025	10:00	10:15	00:15
13 z 19 Werbalne i niewerbalne - zasady komunikacji w negocjacjach	Małgorzata Bora	15-06-2025	10:15	11:45	01:30
14 z 19 Przerwa	Małgorzata Bora	15-06-2025	11:45	12:00	00:15
15 z 19 Negocjacje w praktyce	Małgorzata Bora	15-06-2025	12:00	13:30	01:30
16 z 19 Przerwa	Małgorzata Bora	15-06-2025	13:30	14:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 19 Sprzedaż w praktyce	Małgorzata Bora	15-06-2025	14:00	15:00	01:00
18 z 19 Podsumowanie drugiego szkolenia	Małgorzata Bora	15-06-2025	15:00	15:30	00:30
19 z 19 Walidacja	-	15-06-2025	15:30	15:45	00:15

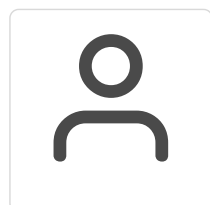
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 750,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 750,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,57 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Bora

Doświadczony trener, coach, konsultant i menedżer. Absolwentka Akademii Medycznej w Łodzi (lekarz medycyny) oraz Akademii Leona Koźmińskiego (coach). Trener PRISM Brain Mapping. Wykładowca Akademii Leona Koźmińskiego na kierunkach: Zwinna organizacja, Coaching profesjonalny – metody i praktyka oraz Pozytywna organizacja – wellbeing (dobrostan) i zdrowie w miejscu pracy. Współpracuje z Akademią WSB, gdzie prowadzi zajęcia z Negocjacji i Mediacji na kierunku MBA w ochronie zdrowia oraz z Przywództwa na Akademii Handlowej Nauk Stosowanych. Współtworzy grupę konsultantów CleverBrains.

Doświadczenie zawodowe

Wspiera organizacje w zakresie wdrażania nowych projektów biznesowych i rozwoju przywództwa. Prowadzi sesje Executive Coaching dla menedżerów oraz warsztaty i sesje feedback z wykorzystaniem narzędzi PRISM Brain Mapping. Wspiera Zarządy oraz organizacje w optymalnym

doborze pracowników (benchmarki rekrutacyjne), formowaniu zespołów projektowych oraz poprawie komunikacji.

Wśród jej klientów są między innymi Fujitsu, Uniq, iSpot, Investa, Colep Consumer Products i Caritas Polska.

Prowadzi szkolenia w zakresie sprzedaży, przywództwa, negocjacji, komunikacji oraz szkolenia certyfikacyjne PRISM Brain Mapping i warsztaty doskonalące Praktyków PRISM.

W latach 2002-2017 kierowała zespołami sprzedaży i marketingu w branży farmaceutycznej oraz zespołem Hospicjum Domowego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy. Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Adres

ul. Środkowa 252a
34-405 Białka Tatrzańska
woj. małopolskie

Kontakt



Mariusz Zygmunt

E-mail mzygmunt@poczta.onet.eu

Telefon (+48) 602 528 810