



ODITK-SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ
★★★★★ 4,5 / 5
415 ocen

Negocjacje z klientem

Numer usługi 2025/03/28/8345/2656026

2 200,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

137,50 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 28.08.2025 do 29.08.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Negocjacje z klientem” skierowane jest do:

- osób, które w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów; menadżerów, kierowników, właścicieli przedsiębiorstw, pracowników działu sprzedaży, key account managerów, product managerów oraz osobom odpowiadającym za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji.

Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”, Wektor, Projekt „Małopolski pociąg do kariery – sezon 1”.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

27-08-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem warsztatu jest przekazanie wiedzy i umiejętności zastosowania technik negocjacyjnych niezbędnych do prowadzenia skutecznych negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po ukończeniu szkolenia uczestnicy: Poznają narzędzia i strategie negocjacyjne, by stosować je adekwatnie do sytuacji rozmów z dostawcami/ podwykonawcami/ współpracownikami. Rozwiną umiejętności w zakresie sprawowania kontroli nad rozmową negocjacyjną i budowania swojej pozycji. Przeanalizują popełniane przez siebie błędy podczas rozmów negocjacyjnych i wypracują konkretne sposoby ich eliminacji.	Uczestnik: Potrafi ocenić, czy wykorzystuje poznane narzędzia negocjacyjne. Zna i umie zastosować różnorakie metody prowadzenia negocjacji. Umie zlokalizować, w jakich obszarach jego działania są nieskuteczne i potrafi przeciwdziałać zachowaniom, które powodują, że traci sukces w negocjacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

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

TAK

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

TAK

Program

- Autorytet - narzędzia budowania swojej pozycji w negocjacjach.
- Zasady przygotowań do negocjacji - opracowanie celu, pozycji otwarcia, dolnej i górnej linii, strategię postępowania.
- Diagnoza własnego typu negocjacyjnego.

- Dobór właściwych strategii negocjacyjnych.
- Proponowanie rozwiązań zaspokajających nasze interesy w negocjacjach.
- Gry negocjacyjne.
- Radzenie sobie z obiekcjami.
- Negocjacje cenowe.
- Finalizacja negocjacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Negocjacje z klientem - dzień I	Łukasz Siemborski	28-08-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Negocjacje z klientem - dzień II	Łukasz Siemborski	29-08-2025	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	137,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Łukasz Siemborski

Ważne jest dla niego angażowanie uczestników w poszukiwanie skutecznych metod działania. Stawia na pracę opartą o sytuacje klientów, bo dzięki temu łatwiej jest wdrożyć pożądane zmiany. Koncentruje się na tzw. czynnikach sukcesu, by zwiększać rentowność inwestycji w działania

rozwojowe.

Klienci, dla których pracował to m.in.: Bank BGŻ, AVIVA, Deutsche Bank, Bank BZWBK, Warta, T-Mobile, Nike, Pilkington Automotive, Hellmann Worldwide Logistics, National Oilwell Varco, Leroy Merlin, Maflow, Robert Bosch, Mercedes-Benz Polska.

Ukończył zaawansowaną edycję szkoły trenerów biznesu MODERATOR oraz Studium Zawodowe Coacha Biznesu (program ICF) NOVO. Jest certyfikowanym trenerem FRIS®.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy uczestnicy szkolenia otrzymają materiały - skrypt szkoleniowy z zakresu szkolenia w formie pdf.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

„Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój”.

Adres

ul. Bernarda Chrzanowskiego 11
80-278 Gdańsk
woj. pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Dębińska

E-mail adebinska@oditk.pl

Telefon (+48) 502 939 929