



INSTYTUT ROZWOJU SEB-TEAM Piotr Jaworski



Storytelling czyli zaawansowane negocjacje - jak rozmawiać przekonująco.

Numer usługi 2025/04/07/148637/2673617

2 500,00 PLN

brutto

2 500,00 PLN

netto

156,25 PLN

brutto/h

156,25 PLN

netto/h

Ława / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

25.07.2025 do 25.07.2025

Informacje podstawowe

- Kategoria
Biznes / Logistyka
- Sposób dofinansowania
wsparcie dla osób indywidualnych
wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
- Grupa docelowa usługi

Szkolenie przeznaczone jest dla właścicieli firm, managerów, pracowników sprzedaży na co dzień obsługujących Klientów, ale także odpowiedzialnych za rozmowy z dostawcami - pracowników działów zakupów, logistyki, transportu, pracowników działów kadr, HR. Zapraszamy na szkolenie wszystkie osoby, które w swojej pracy negocjują na co dzień.

Zaleca się, by uczestnik posiadał już podstawową wiedzę z zakresu negocjacji i kontaktu z klientem/dostawcą (zarówno zewnętrznym, jak wewnętrznym).

- Minimalna liczba uczestników
8
- Maksymalna liczba uczestników
15
- Data zakończenia rekrutacji
11-07-2025
- Forma prowadzenia usługi
stacjonarna
- Liczba godzin usługi
16
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR
Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do skutecznych rozmów z klientem, diagnozowania jego potrzeb, przygotowania się do spotkania oraz samodzielnego prowadzenia różnych typów negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Efekty uczenia się Podczas spotkania uczestnicy angażowani są w opracowywanie, na podstawie poznanych metod, swoich indywidualnych wystąpień (praca w małych zespołach); dodatkowo biorą udział w sesji kreatywnej, której celem jest opracowanie bazy historii dopasowanych do ich realiów.	Kryteria weryfikacji Test wiedzy przed i po szkoleniu. Warunkiem uzyskania certyfikatu ze szkolenia jest zdanie testu na poziomie 80% poprawnych odpowiedzi.	Metoda walidacji Test teoretyczny

Cel biznesowy

Szkolenie przygotowuje do skutecznych rozmów z klientem/dostawcą/pracownikiem, diagnozowania jego potrzeb, przygotowania się do spotkania oraz samodzielnego prowadzenia różnych typów negocjacji.
Tzw. sztuka perswazyjnej komunikacji opartej na storytellingu, czyli umiejętności wykorzystywania historii z życia prywatnego bądź zawodowego w przekazie biznesowym, negocjacjach, rozmowach sprzedażowych. Opowiedziana historia oddziałuje wielowymiarowo, pobudza uwagę i zainteresowanie, wywołuje emocje, zmusza do myślenia, a jej treść jest długo przechowywana w pamięci oraz daje rozmówcy impuls do podjęcia działania.

Efekt usługi

Uczestnik po szkoleniu:

- zna definicję i potrafi zastosować metodę perswazyjnej komunikacji opartej na storytellingu,
- tworzy macierz dobrego argumentu,
- definiuje korzyści z zastosowania storytellingu w negocjacjach,
- zna zasady opracowania historii,
- opisuje i stosuje metody wzmacniania i puentowania historii w rozmowach z klientem,
- klasyfikuje sytuacje trudne w negocjacjach,
- omawia i stosuje ideę uchylania,
- zna typy historii nastawionych na przekonanie,
- dysponuje zestawem historii nastawionych na przełamanie impasu w negocjacjach,
- definiuje tzw. "szklany tunel",
- rozróżnia postawę przedsiębiorczą i proaktywną,
- zna i potrafi zastosować różnorakie metody rozwiązywania konfliktów z klientami.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak.

Program

PLAN SZKOLENIA

Dzień 1

Część teoretyczna 2,5h, część praktyczna 4,5 h

1. Wstęp

- Przywitanie uczestników.
- Przedstawienie się trenera i uczestników.
- Omówienie celu szkolenia i jego założeń.
- Krótkie podsumowanie harmonogramu szkolenia.

2. Idea storytellingu

- Wystąpienia każdego z uczestników pt.: „Moja historia”.
- Macierz dobrego argumentu w rozmowie „Przekonujące – Oryginalne”.

- Nazwanie korzyści z zastosowania storytellingu w negocjacjach.
- Elementy kształtujące dobre story – zasady opracowania historii.

3. Sztuka puentowania historii podczas negocjacji z klientem

- Powtórzenie – sposób na wzmocnienie przesłania.
- Kontrast – technika argumentowania w opozycji do mojej tezy.
- Metafora – jak ująć i wyrazić sedno.
- Łańcuch – jak pokazać zależności.
- Aplikacja - dopracowanie własnej historii.

4. Sytuacje trudne w negocjacjach

- Klasyfikacja sytuacji trudnych – macierz nt. „Uciążliwe – częstotliwe”.
- Budowanie story do wybranych sytuacji trudnych – idea uchylania.
- Typy historii nastawionych na przekonanie do danego rozwiązania.
- Przygotowanie zestawu historii dotyczących pracy uczestników szkolenia.

DZIEŃ 2

Część teoretyczna: 2,5h, Część praktyczna: 4,5h

5. „Szklany tunel” w myśleniu, czyli o sile złej rutyny w pracy z klientem

- Styl pracy osoby przedsiębiorczej i proaktywnej (trzy tezy przeciw roszczeniowości).
- Idea „szklanego tunelu” w myśleniu - metody przewycięzania indywidualnych schematów myślowych.
- Psychologiczna gra ‘tak, ale...’, czyli o zgubnym efekcie bujanego fotela.

6. Sześć typowych sytuacji konfliktowych w kontaktach z klientami – metody rozwiązywania

- Algorytm pięciu kroków – co robić, gdy odpowiedzialność za sytuację konfliktową leży po mojej stronie?
- Komunikacja nieinwazyjna – co robić, gdy odpowiedzialność za problem leży po stronie rozmówcy/klienta?
- Atak personalny – co robić, gdy druga strona przekracza granice?
- Impas – co zrobić, gdy druga strona chce zmienić warunki współpracy lub zerwać współpracę?
- Skuteczna odmowa – jak bronić warunków firmy/zasad pracy zespołu, nie niszcząc relacji z innymi?
- Pozyskanie do współpracy - co rozbić, gdy nasz rozmówca nam odmawia?

Program szkolenia realizowany jest na podstawie autorskiego programu Marka Stączka, EdisonTeam.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
2 500,00 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto
2 500,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto
156,25 PLN
- Koszt osobogodziny netto
156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Radosław Głowacki

Radosław Głowacki socjolog, trener i menedżer. Ukończył także Dziennikarstwo i Komunikację Społeczną. Przez osiem lat pracował jako samodzielny menedżer w polskim oddziale międzynarodowego aliansu organizacji pozarządowych. W zakres jego obowiązków wchodziło tworzenie lokalnych struktur aliansu oraz koordynowanie ich działań. Odpowiadał również za organizowanie ogólnopolskich sympozjów tematycznych, paneli dyskusyjnych, debat oraz wykładów na wybrane zagadnienia. Prowadzi szkolenia z trzech obszarów: Komunikacja perswazyjna: prezentacja publiczna, autoprezentacja, storytelling, skuteczne techniki sprzedaży. Zarządzanie: umiejętności menedżerskie, zarządzanie konfliktem, techniki kreatywnego myślenia o biznesie. Komunikacji interpersonalnej w kontaktach zawodowych, projektów unijnych, dokumentacji placówek oświatowych, medycznych, i wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W ramach szkolenia zapewniamy:

- Wykwalifikowaną kadre trenerską.
- Materiały szkoleniowe i piśmiennicze,
- Catering, w trakcie szkolenia przerwa kawowa ciągła, w standardzie stołu szwedzkiego,

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma imienny certyfikat ukończenia szkolenia oraz książkę Marka Stączka „6 atutów storytellingu”

Informacje dodatkowe

Istnieje możliwość organizacji szkolenia dedykowanego, według Państwa zapotrzebowania w miejscu i czasie wskazanym przez Państwa. W razie zainteresowania ofertą indywidualną, prosimy o kontakt.

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, gdy przedsiębiorstwo jest zwolnione z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi conajmniej 70%.

Szkolenie trwa 16 godzin zegarowych z uwzględnieniem czasu na przerwy.

Adres

ul. Konstytucji 3 Maja 7
14-200 Iława
woj. warmińsko-mazurskie
Hotel Port 110

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Magdalena Wielgosz

E-mail
szkolenia@seb-team.pl
Telefon
(+48) 661 991 681