



INSTYTUT ROZWOJU SEB-TEAM Piotr Jaworski



### Storytelling czyli zaawansowane negocjacje - jak rozmawiać przekonująco.

Numer usługi 2025/04/07/148637/2673621

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

29.08.2025 do 29.08.2025

### 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  
15-08-2025
- Forma prowadzenia usługi  
stacjonarna
- Liczba godzin usługi  
16
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR  
Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

### Cel

Cel edukacyjny

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**

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
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