



FUNDACJA
"PERSPEKTYWA"



Szkolenie „Innowacyjne relacje i negocjacje - nowoczesne narzędzia sukcesu”

Numer usługi 2025/04/24/169502/2707244

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 30.05.2025 do 31.05.2025

4 800,00 PLN brutto

4 800,00 PLN netto

200,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • Właścicieli firm i menedżerów, którzy pragną doskonalić swoje umiejętności w zakresie skutecznych transakcji i negocjacji, aby osiągnąć lepsze wyniki w swojej działalności. • Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta, którzy chcą zwiększyć swoje kompetencje w zakresie budowania trwałych relacji z klientami oraz skutecznego negocjowania warunków. • Osób zajmujących się zaopatrzeniem, które pragną udoskonalić swoje umiejętności negocjacyjne oraz efektywne zarządzanie transakcjami. • Kierowników i specjalistów w różnych branżach, którzy chcą poprawić swoje umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji oraz obsługi klienta. • Wszystkich, którzy są zainteresowani rozwijaniem swoich umiejętności w zakresie innowacyjnego podejścia do negocjacji, budowania efektywnych transakcji i poprawy wyników biznesowych.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	29-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do skutecznego wykonywania czynności związanych z:

- prowadzeniem profesjonalnych procesów sprzedażowych,
- nawiązywaniem i utrzymywaniem długotrwałych relacji z klientami,
- negocjowaniem warunków transakcji w sposób zwiększający efektywność sprzedaży,
- prezentowaniem ofert handlowych w sposób atrakcyjny i przekonujący,
- rozwiązywaniem konfliktów w relacjach biznesowych,
- poprawnością współpracy z współpracownikami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje cechy skutecznego sprzedawcy.	Uczestnik podaje cechy skutecznego sprzedawcy.	Test teoretyczny
Buduje trwałe i profesjonalne relacje z klientami po sprzedaży.	Uczestnik opisuje metody utrzymywania kontaktów z klientami po sprzedaży.	Test teoretyczny
Rozpoznaje etapy procesu sprzedaży.	Uczestnik opisuje etapy procesu sprzedaży.	Test teoretyczny
Rozpoznaje techniki skutecznego procesu negocjacji.	Uczestnik wymienia różne style i techniki skutecznej negocjacji oraz opisuje efektywne metody argumentacji w negocjacjach	Test teoretyczny
Rozpoznaje rodzaje i przyczyny konfliktów w pracy.	Uczestnik wymienia rodzaje i przyczyny konfliktów w pracy.	Test teoretyczny
Rozpoznaje zasady skutecznego działania w pracy zespołowej.	Uczestnik wymienia zasady skutecznych działań w pracach zespołowych.	Test teoretyczny
Rozpoznaje skuteczne zasady i metody w przekazywaniu informacji w zespole.	Uczestnik wymienia skuteczne zasady i metody w przekazywaniu informacji.	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.

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

Szkolenie „Innowacyjne relacje i negocjacje - nowoczesne narzędzia sukcesu” to wyjątkowa okazja dla osób pragnących rozwijać swoje umiejętności w zakresie negocjacji, sprzedaży i obsługi klienta, z naciskiem na skuteczną komunikację i budowanie długotrwałych relacji. Program kursu łączy najnowsze strategie i techniki sprzedażowe, które pomogą uczestnikom nie tylko efektywnie identyfikować potrzeby klientów, ale także precyzyjnie prezentować ofertę i skutecznie zamykać transakcje.

Uczestnicy dowiedzą się, jak pracować w zespole sprzedażowym, radzić sobie z trudnymi sytuacjami oraz jak stosować zaawansowane techniki negocjacyjne, by osiągnąć sukces w kontaktach. Podczas szkolenia uczestnicy nabędą praktyczne umiejętności, które pozwolą im pewniej i efektywniej prowadzić rozmowy z klientami oraz budować długotrwałe, oparte na zaufaniu relacje.

Na zakończenie kursu odbędzie się walidacja umiejętności, która będzie składała się z testu teoretycznego. W trakcie tej walidacji, umiejętności uczestników będą sprawdzane przez walidatora za pomocą testu teoretycznego. W ramach testu uczestnicy będą musieli wypełnić test jednokrotnego lub wielokrotnego wyboru. Aby zaliczyć test, należy uzyskać minimum 80% prawidłowych odpowiedzi.

Program szkolenia

Dzień 1: Profesjonalna sprzedaż i skuteczne negocjacje.

Blok 1: Podstawy profesjonalnej sprzedaży

Blok 2: Skuteczna rozmowa z klientem

Blok 3: Negocjacje i finalizacja transakcji

Blok 4: Budowanie relacji po sprzedaży

Dzień 2: Budowanie współpracy i efektywnych zespołów.

Blok 5: Różnorodność w zespołach ludzkich

Blok 6: Efektywność zespołów pracowniczych

Dzień 3: Relacje i zarządzanie konfliktami

Blok 7: Znaczenie komunikacji dla efektywnej współpracy

Blok 8: Konflikty w zespołach i relacjach biznesowych

Metodyka szkolenia:

- **Wykłady** połączone z **ćwiczeniami praktycznymi**.
- **Symulacje negocjacyjne** oraz scenki z zakresu obsługi klienta, które umożliwią uczestnikom przetestowanie omawianych technik.
- **Dyskusje grupowe** i **analiza przypadków** (case studies) w celu zrozumienia różnych sytuacji występujących w pracy.

Usługi szkoleniowe w ramach projektu są realizowane w godzinach dydaktycznych tj. 1 godz. = 45 min.

Czas trwania szkolenia: 24 godziny dydaktyczne, w tym 30 minut walidacji dla całej grupy-test teoretyczny.

Podczas dnia szkoleniowego przewidziane są dwie przerwy: 15-minutowa oraz 60-minutowa.

Przerwy są wliczane w czas trwania usługi oraz w jej koszty.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Podstawy profesjonalnej sprzedaży	Bianka Pietrzyk	30-05-2025	07:00	09:30	02:30
2 z 15 Przerwa	Bianka Pietrzyk	30-05-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 15 Skuteczna rozmowa z klientem	Bianka Pietrzyk	30-05-2025	09:45	11:00	01:15
4 z 15 Negocjacje i finalizacja transakcji	Bianka Pietrzyk	30-05-2025	11:00	12:00	01:00
5 z 15 Budowanie relacji po sprzedaży	Bianka Pietrzyk	30-05-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 15 Przerwa	Bianka Pietrzyk	30-05-2025	13:00	14:00	01:00
7 z 15 Różnorodność w zespołach ludzkich	Sylwia Stachowska	30-05-2025	14:00	15:00	01:00
8 z 15 Efektywność zespołów pracowniczych	Sylwia Stachowska	30-05-2025	16:00	18:00	02:00
9 z 15 Znaczenie komunikacji dla efektywnej współpracy	Sylwia Stachowska	31-05-2025	07:00	09:30	02:30
10 z 15 Przerwa	Sylwia Stachowska	31-05-2025	09:30	09:45	00:15
11 z 15 Znaczenie komunikacji dla efektywnej współpracy	Sylwia Stachowska	31-05-2025	09:45	11:00	01:15
12 z 15 Przerwa	Sylwia Stachowska	31-05-2025	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Znaczenie komunikacji dla efektywnej współpracy	Sylwia Stachowska	31-05-2025	12:00	13:00	01:00
14 z 15 Konflikty w zespołach i relacjach biznesowych	Sylwia Stachowska	31-05-2025	13:00	14:30	01:30
15 z 15 Sprawdzenie nabytej wiedzy. Walidacja.	-	31-05-2025	14:30	15:00	00:30

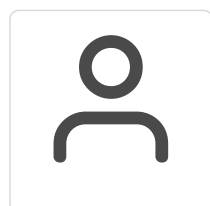
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Bianka Pietrzyk

Trener Bianka Pietrzyk jest doświadczonym trenerem z wieloletnim stażem w branży szkoleniowej. Posiada doświadczenie w pracy między innymi z sektorem handlowym, hotelarskim, gastronomicznym, turystycznym oraz w doradztwie zawodowym. Specjalizuje się w sprzedaży, komunikacji interpersonalnej, autoprezentacji, zarządzaniu i motywacji pracowników. Ma bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla różnych grup zawodowych, w tym menedżerów sprzedaży, doradców klienta, przedstawicieli handlowych oraz personelu obsługowego. Jej praktyczne podejście i umiejętność dostosowywania programów szkoleniowych do potrzeb uczestników sprawiają, że jej szkolenia są cenione przez uczestników. W ostatnich pięciu latach Bianka Pietrzyk prowadziła liczne warsztaty, koncentrując się między innymi na tematyce sprzedaży,

negocjacji oraz budowania i zarządzania relacjami z klientami, co pozwalało uczestnikom rozwijać umiejętności kluczowe dla sukcesu w tych obszarach.



2 z 2

Sylwia Stachowska

Sylwia Stachowska - doktor nauk ekonomicznych, doświadczony trener specjalizujący się w tematyce efektywnej współpracy w zespole oraz rozwoju umiejętności interpersonalnych w środowisku zawodowym. Z pasją dzieli się wiedzą na temat budowania zespołów opartych na zaufaniu, skutecznej komunikacji, rozwiązywania konfliktów oraz wzmacniania motywacji.

Jako trener, skupia się na praktycznych rozwiązaniach, które umożliwiają uczestnikom szkoleń lepsze rozumienie dynamiki zespołowej oraz skuteczne zarządzanie relacjami międzyludzkimi w pracy. Dzięki wieloletniemu doświadczeniu w pracy z różnorodnymi grupami, potrafi dostosować metody i narzędzia do specyfiki organizacji i oczekiwań uczestników, co sprawia, że jej szkolenia są wyjątkowo efektywne i angażujące.

Sylwia posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu warsztatów z zakresu komunikacji, współpracy w zespole, zarządzania konfliktem, negocjacji, motywowania pracowników oraz rozwoju kompetencji miękkich. W ciągu ostatnich pięciu lat przeprowadziła liczne szkolenia i warsztaty, obejmujące różnorodne tematy związane z zarządzaniem i rozwijaniem umiejętności interpersonalnych. Dzięki jej szkoleniom uczestnicy zdobywają nie tylko teoretyczną wiedzę, ale przede wszystkim praktyczne umiejętności, które mogą natychmiastowo zastosować w codziennym życiu zawodowym.

W ostatnich pięciu latach prowadziła zajęcia na studiach stacjonarnych, niestacjonarnych oraz podyplomowych, obejmujące szeroki wachlarz tematów związanych z zarządzaniem.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne ; Prezentacja.

Informacje dodatkowe

Usługi szkoleniowe w ramach projektu są realizowane w godzinach dydaktycznych tj. 1 godz. = 45 min.

Czas trwania szkolenia: 24 godziny dydaktyczne, w tym jedna godzina dydaktyczna walidacji.

Podczas dnia szkoleniowego przewidziane są dwie przerwy: 15-minutowa oraz 30-minutowa .

Przerwy są wliczane w czas trwania usługi oraz w jej koszty.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję

Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek

Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub

Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą

rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych

Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu, zakwaterowania i wyżywienia.

Adres

al. Aleja Marszałka Józefa Piłsudskiego 66
10-450 Olsztyn
woj. warmińsko-mazurskie

Szkolenie będzie realizowane w firmie JASAM.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Małgorzata Chmielewska

E-mail kontakt@perspektywa.olsztyn.pl

Telefon (+48) 796 688 886