



INSTYTUT  
ROZWOJU I NAUKI  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ



## Negocjacje w Biznesie i Skuteczna Sprzedaż

Numer usługi 2025/05/09/160205/2736697

📍 zdalna w czasie rzeczywistym  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 13 h  
📅 25.06.2025 do 25.06.2025

2 990,00 PLN brutto  
2 990,00 PLN netto  
230,00 PLN brutto/h  
230,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                        |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                      |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                         |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym oraz sprzedaży hurtowej oraz detalicznej oraz wszystkich zainteresowanych rozwojem w zakresie negocjacji i sprzedaży. |
| Minimalna liczba uczestników    | 5                                                                                                                                                                                                                                      |
| Maksymalna liczba uczestników   | 15                                                                                                                                                                                                                                     |
| Data zakończenia rekrutacji     | 24-06-2025                                                                                                                                                                                                                             |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                           |
| Liczba godzin usługi            | 13                                                                                                                                                                                                                                     |
| 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

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności negocjacyjnych oraz sprzedażowych uczestników poprzez:

- Przekazanie wiedzy teoretycznej i praktycznej z zakresu negocjacji i sprzedaży.
- Doskonalenie technik komunikacji interpersonalnej.
- Przygotowanie uczestników do efektywnego zarządzania procesem negocjacyjnym i sprzedażowym.
- Rozwinięcie umiejętności radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych i sprzedażowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Kryteria weryfikacji                                          | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------|------------------|
| <p><b>Wiedza</b><br/>Uczestnicy po ukończeniu szkolenia będą:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Rozumieć proces negocjacji i sprzedaży oraz jego etapy.</li><li>-Znać różne strategie i techniki negocjacyjne oraz sprzedażowe.</li><li>-Posiadać wiedzę na temat psychologii klienta i jego potrzeb.</li><li>-Znać metody analizy danych sprzedażowych i ich wykorzystania w procesie sprzedaży.</li></ul>                                                | test wiedzy oceniający zdobyta wiedzę                         | Test teoretyczny |
| <p><b>Umiejętności</b><br/>Uczestnicy będą potrafili:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Skutecznie przygotować się do negocjacji i sprzedaży.</li><li>-Prowadzić negocjacje z uwzględnieniem interesów obu stron.</li><li>-Prezentować ofertę w sposób atrakcyjny i przekonujący.</li><li>-Radzić sobie z obiekcjami i trudnymi sytuacjami podczas negocjacji i sprzedaży.</li><li>-Zarządzać procesem sprzedaży i monitorować jego efektywność.</li></ul> |                                                               | Wywiad swobodny  |
| <p><b>Kompetencje społeczne</b><br/>Uczestnicy rozwiną:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Komunikację interpersonalną i asertywność.</li><li>-Umiejętność pracy w zespole i współpracy z innymi działami.</li><li>-Empatię i zdolność do rozumienia potrzeb klienta.</li><li>-Zdolność do rozwiązywania konfliktów i radzenia sobie w sytuacjach stresowych.</li><li>-Etyczne podejście do negocjacji i sprzedaży.</li></ul>                               | ocena umiejętności praktycznego wykorzystania zdobytej wiedzy | Wywiad swobodny  |

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### **Warunki uznania kompetencji**

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

Dokumenty potwierdzające uzyskanie kompetencji będzie zawierał opis efektów uczenia się w zakresie wiedzy, umiejętności i kompetencji.

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

Zostanie przeprowadzona walidacja w oparciu o test teoretyczny, który będzie zawierał kryteria weryfikacji zdefiniowane w efektach uczenia się.

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

Dokument będzie zawierał informacje o przeprowadzonej walidacji w formie testu przeprowadzonego przez specjalistę w danej dziedzinie

## **Program**

Dzień 1: Negocjacje w Biznesie

Moduł 1: Podstawy Negocjacji

Wprowadzenie do procesu negocjacji.

Identyfikacja celów i interesów stron.

Budowanie zaufania w negocjacjach.

Moduł 2: Komunikacja w Negocjacjach

Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna.

Słuchanie aktywne.

Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji.

Moduł 3: Techniki Negocjacyjne

Strategie negocjacyjne.

Twarda i miękka negocjacja.

Umiejętność ustępowania i negocjacji win-win.

Moduł 4: Analiza Negocjacji Biznesowych

Studium przypadków negocjacji biznesowych.

Ocena skuteczności negocjacji.

Poprawa umiejętności negocjacyjnych.

Dzień 2: Skuteczna Sprzedaż

Moduł 1: Psychologia Sprzedaży

Zrozumienie psychologii klienta.

Budowanie relacji z klientem.

Rozpoznawanie sygnałów zakupowych.

Moduł 2: Techniki Sprzedażowe

Prezentacja produktu/usługi.

Zamykanie sprzedaży.

Przekraczanie obiekcji klienta.

Skuteczna sprzedaż telefoniczna.

Moduł 3: Zarządzanie Sprzedażą

Planowanie i organizacja procesu sprzedaży.

Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego.

Analiza danych sprzedażowych.

Moduł 4: Doskonalenie Umiejętności Sprzedażowych

Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych.

Feedback i ocena postępów.

Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

| Przedmiot / temat zajęć                                                           | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 16</b> Podstawy Negocjacji: Proces, Cele, Interesy i Budowanie Zaufania    | -          | 25-06-2025            | 07:15               | 08:00               | 00:45         |
| <b>2 z 16</b> Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna.                       | -          | 25-06-2025            | 08:00               | 08:45               | 00:45         |
| <b>3 z 16</b> Słuchanie aktywne. Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji. | -          | 25-06-2025            | 08:45               | 09:30               | 00:45         |
| <b>4 z 16</b> Przerwa                                                             | -          | 25-06-2025            | 09:30               | 09:45               | 00:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                         | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>5 z 16</b> Strategie Negocjacyjne: Twarda i Miękka Negocjacja, Ustępowania oraz Win-Win – Studium Przypadków | -          | 25-06-2025            | 09:45               | 10:30               | 00:45         |
| <b>6 z 16</b> Ocena skuteczności negocjacji.                                                                    | -          | 25-06-2025            | 10:30               | 11:15               | 00:45         |
| <b>7 z 16</b> Poprawa umiejętności negocjacyjnych.                                                              | -          | 25-06-2025            | 11:15               | 12:00               | 00:45         |
| <b>8 z 16</b> Zrozumienie psychologii klienta.                                                                  | -          | 25-06-2025            | 12:00               | 12:45               | 00:45         |
| <b>9 z 16</b> Przerwa                                                                                           | -          | 25-06-2025            | 12:45               | 13:00               | 00:15         |
| <b>10 z 16</b> Budowanie relacji z klientem. Rozpoznawanie sygnałów zakupowych.                                 | -          | 25-06-2025            | 13:00               | 13:45               | 00:45         |
| <b>11 z 16</b> Prezentacja produktu/usługi. Zamykanie sprzedaży.                                                | -          | 25-06-2025            | 13:45               | 14:30               | 00:45         |
| <b>12 z 16</b> Przekraczanie obiekcji klienta. Skuteczna sprzedaż telefoniczna.                                 | -          | 25-06-2025            | 14:30               | 15:15               | 00:45         |
| <b>13 z 16</b> Planowanie i organizacja procesu sprzedaży. Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego.        | -          | 25-06-2025            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                       | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>14 z 16</b> Analiza danych sprzedażowych. Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych. | -          | 25-06-2025            | 16:00               | 16:45               | 00:45         |
| <b>15 z 16</b> Feedback i ocena postępów. Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego.           | -          | 25-06-2025            | 16:45               | 17:20               | 00:35         |
| <b>16 z 16</b> Walidacja                                                                      | -          | 25-06-2025            | 17:20               | 17:30               | 00:10         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 2 990,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 990,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 230,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 230,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie pdf oraz prezentacje PowerPoint w wersji elektronicznej na podany adres email uczestnicy szkolenia mogą otrzymać po zgłoszeniu chęci ich otrzymania usługodawcy

## Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

## Informacje dodatkowe

Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Szkolenie będzie realizowane w formie stacjonarnej w siedzibie firmy, której pracownicy uczestniczą w szkoleniu. W zależności od czasu, potrzeb będą wykorzystywane różne elementy: ćwiczenia, testy, ankiety .

## Warunki techniczne

Zajęcia odbywać będą się zdalnie w czasie rzeczywistym na platformie Jitsi Meet.

Procesor jednordzeniowy 1 GB lub szybszy Pamięć RAM 1 GB lub większa

: wymagane jest połączenie internetowe przewodowe lub bezprzewodowe (3G, 4G, LTE) o następujących parametrach: - dla transmisji wideo w jakości HD 720p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 1.5Mbps/1.5Mbps (wysyłanie/odbieranie). - dla transmisji wideo w jakości FullHD 1080p minimalna przepustowość łącza internetowego wynosi: 3Mbps/3Mbps (wysyłanie/odbieranie).  
Oprogramowanie: Urządzenie może ale nie musi mieć zainstalowanej aplikacji Jitsi Meet. Może działać poprzez stronę internetową: <https://meet.jit.si/>  
System operacyjny: Urządzenie musi działać pod kontrolą jednego z systemów operacyjnych obsługiwany przez komunikator zoom: Android OS 4.0x lub nowszy macOS X 10.7 lub nowszy IOS 7.0 lub nowszy iPadOS 13 lub nowszy Windows 10 Home, Pro, lub Enterprise (Wersja "S" nie jest obsługiwana) Windows 8 or 8.1 Windows 7 Windows Vista with SP1 lub nowszy Windows XP with SP3 lub nowszy Ubuntu 12.04 lub nowszy Mint 17.1 lub nowszy Red Hat Enterprise Linux 6.4 lub nowszy Oracle Linux 6.4 lub nowszy CentOS 6.4 lub nowszy A Fedora 21 lub nowszy OpenSUSE 13.2 lub nowszy ArchLinux ( tylko 64-bitowy)

## Kontakt



**Anita Kozakowska**

**E-mail** [biuro@irin.pl](mailto:biuro@irin.pl)

**Telefon** (+48) 453 049 913