



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 373 oceny

Blef i triki w negocjacjach handlowych

Numer usługi 2025/06/02/5061/2786349

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 13.10.2025 do 13.10.2025

1 205,40 PLN brutto

980,00 PLN netto

150,68 PLN brutto/h

122,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, szefów zespołów handlowych oraz osób, które w codziennej pracy negocjują z klientami i chcą uzyskać więcej, niż dotychczas.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	09-10-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowanie do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje proces przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	Opisuje na czym polega planowanie negocjacji	Wywiad swobodny
	Wymienia warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora	Wywiad swobodny
	Definiuje czym są zmienne negocjacyjne	Wywiad swobodny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulację i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się z partnerem biznesowym	Definiuje asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji	Wywiad swobodny
	Opisuje poznane taktyki i blefy negocjacyjne	Wywiad swobodny
	Rozpoznaje i unika typowych błędów i blokad komunikacyjnych	Wywiad swobodny

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

MODUŁ I. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
2. Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony

MODUŁ II. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
2. Efektywne planowanie negocjacji
3. Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
4. Potrzeby własne i drugiej strony

MODUŁ III. ZMIENNE NEGOCJACYJNE (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Określanie zmiennych negocjacyjnych
2. Priorytet zmiennych dla obu stron
3. Wartości zmiennych negocjacyjnych
4. Arkusz negocjacyjny

MODUŁ IV. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Cele i stanowiska
2. Potrzeby i interesy
3. Odkrywanie interesów partnera
4. Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku

MODUŁ V. DĄŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Efekt „wygrany - wygrany” jako jedna z możliwości
2. Asertywna wymiana ustępstw
3. Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ VI. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (mini wykład, ćwiczenia, scenki, gra szkoleniowa, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Taktyki i blefy negocjacyjne
2. Rozpoznawanie blefów
3. Nasza reakcja na gry handlowo - negocjacyjne / blefy drugiej strony
4. Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania
5. Implementacja wybranych taktyk, gier i blefów negocjacyjnych do codziennej pracy

MODUŁ VII. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH (mini wykład, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Przełamywanie impasu w negocjacjach
2. Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą
3. Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji

MODUŁ VIII. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Zadanie wdrożeniowe
4. Ewaluacja szkolenia

MODUŁ IX. WALIDACJA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić:

- ćwiczenia pojedyncze i w grupach
- studia przypadków
- dzielenie się najlepszymi praktykami
- scenki
- grę szkoleniową

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/blefy-i-triki-w-negocjacjach-handlowych-2025-10-13-warszawa.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 1

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 1 Blefy i triki w negocjacjach handlowych	Maciej Leszczyński	13-10-2025	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 205,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	980,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,68 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

- Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.
- Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
 - Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
 - Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
 - Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
 - Szkoła Coachingu Narzędziowego
 - Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick’a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
 - Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypy, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

1 godz. szkoleniowa = 45 min

Adres

ul. Wspólna 56

00-686 Warszawa

woj. mazowieckie

CENTRUM SZKOLENIOWE WSPÓLNA

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452