



HUTCHINSON
INSTITUTE
KASANDRA FINTAK
★★★★★ 4,7 / 5
7 ocen

Akademia Lidera Logistyki: Negocjacje i budowanie relacji z klientami oraz partnerami

Numer usługi 2025/06/12/12796/2812092

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 18.09.2025 do 18.09.2025

1 476,00 PLN brutto
1 200,00 PLN netto
210,86 PLN brutto/h
171,43 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do liderów i menedżerów w logistyce, którzy na co dzień prowadzą rozmowy handlowe, negocjują warunki współpracy oraz budują relacje z klientami i partnerami biznesowymi.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	15-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	7
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

- Rozwijanie umiejętności prowadzenia efektywnych negocjacji w kontekście logistyki i transportu.
- Budowanie partnerskich, długoterminowych relacji z klientami i dostawcami.
- Stosowanie technik negocjacji win-win oraz strategii perswazyjnych dla osiągnięcia korzystnych rezultatów.

- Rozpoznawanie i unikanie typowych błędów negocjacyjnych w relacjach biznesowych.
- Dopasowywanie stylu negocjacyjnego do sytuacji i rozmówcy w celu maksymalizacji skuteczności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi skutecznie negocjować warunki współpracy w logistyce.	Uczestnik przedstawia przykłady zastosowania technik negocjacyjnych w realnych sytuacjach zawodowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozumie, jak budować długofalowe relacje biznesowe oparte na partnerstwie i zaufaniu.	Uczestnik opisuje konkretne działania sprzyjające utrzymaniu relacji z klientem lub dostawcą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi stosować techniki negocjacji win-win.	Uczestnik analizuje scenariusz negocjacyjny i proponuje rozwiązanie korzystne dla obu stron.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi rozpoznawać i radzić sobie z trudnymi rozmówcami oraz manipulacją.	Uczestnik przedstawia sposób postępowania w trudnej sytuacji negocjacyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna zasady dopasowywania stylu negocjacyjnego do sytuacji i rozmówcy.	Uczestnik dobiera adekwatny styl negocjacyjny do opisanego przypadku negocjacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 1: Podstawy negocjacji w logistyce

- Specyfika negocjacji w branży logistycznej
- Kluczowe elementy procesu negocjacyjnego

Moduł 2: Budowanie relacji z klientami i dostawcami

- Czym są relacje partnerskie w biznesie
- Zaufanie i wiarygodność jako fundamenty współpracy

Moduł 3: Techniki negocjacji win-win i rozwiązań korzystnych dla obu stron

- Tworzenie scenariuszy negocjacyjnych
- Poszukiwanie wspólnych interesów i kompromisów

Moduł 4: Trudne sytuacje i rozmówcy w negocjacjach

- Typologie trudnych rozmówców i ich zachowań
- Zarządzanie emocjami, presją i napięciem

Moduł 5: Argumentacja, perswazja i siła przekonywania

- Konstruowanie logicznych i emocjonalnych argumentów
- Techniki perswazji w kontekście negocjacyjnym

Moduł 6: Styl negocjacyjny i jego dopasowanie do sytuacji

- Identyfikacja własnego stylu negocjacyjnego
- Dobór strategii i stylu w zależności od typu klienta/partnera

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane podczas testu online.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Podstawy negocjacji w logistyce	Katarzyna Radziejewska	18-09-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 7 Budowanie relacji z klientami i dostawcami	Katarzyna Radziejewska	18-09-2025	10:15	11:15	01:00
3 z 7 Techniki negocjacji win-win i rozwiązań korzystnych dla obu stron	Katarzyna Radziejewska	18-09-2025	11:15	12:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 7 Trudne sytuacje i rozmówcy w negocjacjach	Katarzyna Radziejewska	18-09-2025	12:30	13:30	01:00
5 z 7 Argumentacja, perswazja i siła przekonywania	Katarzyna Radziejewska	18-09-2025	14:00	15:00	01:00
6 z 7 Styl negocjacyjny i jego dopasowanie do sytuacji	Katarzyna Radziejewska	18-09-2025	15:00	15:45	00:45
7 z 7 Test online	-	18-09-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Katarzyna Radziejewska

Trener & Facilitator DiSC, Trener & Facilitator „Otwarte karty”, Trener Mentalny, Trener Biznesu, Trener BNI (międzynarodowa organizacja biznesowa). Absolwentka Zarządzania i Marketingu, specjalizacja Zarządzanie zasobami ludzkimi. W 2001 roku założyła swoją pierwszą firmę i do dziś jest przedsiębiorcą.

Prowadziła biznesy w takich branżach jak: odzieżowa, reklamowa, eventowa, gastronomiczna, fitness, nieruchomości, szkoleniowa. Aktualnie działa w branży nieruchomości (butikowe centrum

biznesowe), szkoleniowej i doradczej. W TVP OT Łódź jest szefem Wydziału Promocji, Marketingu i Reklamy.

Prowadzi mentoringi biznesowe (często wsparte treningiem mentalnym), treningi mentalne, szkolenia, doradztwo biznesowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma notes, długopis, certyfikat oraz prezentację i materiały ze szkolenia.

Adres

ul. ks. bp. Wincentego Tymienieckiego 22/G

90-349 Łódź

woj. łódzkie

Łódzka Specjalna Strefa Ekonomiczna

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Bezpłatny parking, miejsce dostosowane do osób z niepełnosprawnościami.

Kontakt



Anna Ryman- Czarnecka

E-mail anna.ryman@hutchinson.org.pl

Telefon (+48) 662 239 499