



LIFEPASS spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
★★★★★ 4,7 / 5
530 ocen

Sztuka Negocjacji Sprzedażowych: Strategie Sukcesu i Budowania Relacji.

Numer usługi 2025/07/11/164038/2872745

📍 Kielce / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 20 h
📅 09.03.2026 do 10.03.2026

4 200,00 PLN brutto
4 200,00 PLN netto
210,00 PLN brutto/h
210,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży oraz osób pełniących funkcje handlowe, posiadających doświadczenie w bezpośrednim kontakcie z klientem. Uczestnikami mogą być także osoby odpowiedzialne za negocjacje handlowe, sprzedażowe lub zakupowe, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie skutecznej komunikacji, analizy sytuacji negocjacyjnych oraz stosowania technik negocjacyjnych w praktyce. Grupa docelowa obejmuje zarówno specjalistów, jak i młodszych menedżerów sprzedaży, którzy na co dzień prowadzą rozmowy z klientami B2B lub B2C, odpowiadają za wyniki sprzedażowe i budowanie długofalowych relacji biznesowych. Wskazana jest podstawowa znajomość technik sprzedaży oraz gotowość do aktywnego udziału w ćwiczeniach warsztatowych i symulacjach negocjacyjnych. Szkolenie nie jest przeznaczone dla osób bez doświadczenia sprzedażowego.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

08-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

20

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik po ukończeniu szkolenia będzie samodzielnie planował i prowadził negocjacje handlowe, dostosowując styl i strategię do sytuacji. Będzie posługiwał się technikami perswazji i aktywnego słuchania, rozpozna style negocjacyjne partnera, przygotuje i zastosuje analizę SWOT oraz BATNA. Uczestnik skutecznie rozwiąże trudne sytuacje negocjacyjne i zastosuje zdobyte umiejętności w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje typy negocjacji (kooperacyjne, konkurencyjne) oraz ich cechy.	Wskazuje różnice między typami negocjacji i przyporządkowuje odpowiednie strategie do każdego typu.	Test teoretyczny
Analizuje elementy przygotowania do negocjacji, w tym zasady SMART, SWOT oraz BATNA.	Wyjaśnia zastosowanie każdego narzędzia w procesie przygotowania do negocjacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje przebieg rozmowy negocjacyjnej z uwzględnieniem celu, strategii i oczekiwanych rezultatów.	Tworzy scenariusz negocjacji oparty na realnym przypadku, zawierający plan działania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Rozpoznaje i stosuje odpowiednie techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach.	Prawidłowo dobiera techniki komunikacyjne do sytuacji symulowanej podczas rozmowy z klientem.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje relacje i zaufanie z partnerem negocjacyjnym, wykazując się empatią i elastycznością.	Podczas symulacji utrzymuje postawę otwartą i partnerską, adekwatnie reaguje na emocje rozmówcy	Obserwacja w warunkach symulowanych

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?

Program

Tytuł: Sztuka Negocjacji Sprzedażowych: Strategie Sukcesu i Budowania Relacji.

Forma świadczenia usługi: stacjonarna

Czas trwania usługi: 20 godzin dydaktycznych

Godziny realizacji: 9:00 do 16:30

Teoria: 8 godzin dydaktycznych

Praktyka: 10 godzin dydaktycznych

Przerwy: 2 godziny dydaktyczne wliczone w czas szkolenia

Cele szkolenia:

Uczestnik po ukończeniu szkolenia będzie samodzielnie planował i prowadził negocjacje handlowe, dostosowując styl i strategię do sytuacji. Będzie posługiwał się technikami perswazji i aktywnego słuchania, rozpozna style negocjacyjne partnera, przygotuje i zastosuje analizę SWOT oraz BATNA. Uczestnik skutecznie rozwiąże trudne sytuacje negocjacyjne i zastosuje zdobyte umiejętności w praktyce.

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży oraz osób pełniących funkcje handlowe, posiadających minimum roczne doświadczenie w bezpośrednim kontakcie z klientem. Uczestnikami mogą być także osoby odpowiedzialne za negocjacje handlowe, sprzedażowe lub zakupowe, które chcą rozwijać swoje kompetencje w zakresie skutecznej komunikacji, analizy sytuacji negocjacyjnych oraz stosowania technik negocjacyjnych w praktyce. Grupa docelowa obejmuje zarówno specjalistów, jak i młodszych menedżerów sprzedaży, którzy na co dzień prowadzą rozmowy z klientami B2B lub B2C, odpowiadają za wyniki sprzedażowe i budowanie długofalowych relacji biznesowych. Wskazana jest podstawowa znajomość technik sprzedaży oraz gotowość do aktywnego udziału w ćwiczeniach warsztatowych i symulacjach negocjacyjnych. Szkolenie nie jest przeznaczone dla osób bez doświadczenia sprzedażowego.

Liczba osób: max 20 uczestników

Terener i walidator:

W ramach realizacji usługi zachowany jest wyraźny podział ról trenera i walidatora, zgodnie z wymaganiami systemu BUR.

Trener odpowiada za przygotowanie i przeprowadzenie procesu edukacyjnego, w tym za wsparcie uczestników w osiągnięciu założonych efektów uczenia się oraz za zebranie wymaganych dowodów i deklaracji uczestników.

Walidator nie uczestniczy w procesie szkoleniowym i nie wpływa na sposób przygotowania dokumentacji. Jego zadaniem jest niezależna ocena efektów uczenia się osiągniętych przez uczestników, na podstawie przekazanych materiałów. Ocena ta odbywa się zgodnie z przyjętymi standardami walidacji, przy zachowaniu pełnej neutralności i obiektywizmu.

Zakres tematyczny szkolenia:

Dzień 1:

1. Wprowadzenie do szkolenia

- Przywitanie uczestników i przedstawienie trenera.
- Omówienie celów i programu szkolenia.
- Ustalenie zasad współpracy i kontraktu grupowego.

2. Podstawy negocjacji w sprzedaży

- Definicje i kluczowe cechy negocjacji.
- Typy negocjacji: kooperacyjne i konkurencyjne.
- Ćwiczenie: Rozpoznawanie stylów negocjacyjnych.

3. Przygotowanie do negocjacji

- Wyznaczanie celów negocjacyjnych (zasada SMART).
- Analiza SWOT i BATNA w procesie negocjacyjnym.

- Ćwiczenie: Tworzenie własnej BATNA.

4. Rola komunikacji w negocjacjach

- Techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej.
- Aktywne słuchanie jako narzędzie negocjacyjne.
- Ćwiczenie: Symulacja rozmów z klientami.

5. Psychologia negocjacji

- Budowanie zaufania i relacji w procesie negocjacyjnym.
- Rozpoznawanie emocji i radzenie sobie z nimi.
- Ćwiczenie: Analiza przypadków psychologicznych w negocjacjach.

Dzień 2:

1. Strategie i taktyki negocjacyjne

- Techniki perswazji i budowania zaufania.
- Style negocjacyjne: wybór odpowiedniego podejścia.
- Ćwiczenie: Dobór strategii do konkretnych sytuacji.

2. Rozwiązywanie trudnych sytuacji w negocjacjach

- Radzenie sobie z obiekcjami klientów.
- Techniki radzenia sobie z impasem i trudnymi partnerami.
- Ćwiczenie: Negocjacyjne gry wojenne.

3. Praktyczne warsztaty negocjacyjne

- Symulacje negocjacji sprzedażowych z wykorzystaniem analizy przypadków.
- Omówienie wyników i wskazówki trenera.

4. Walidacja i podsumowanie szkolenia

- Post test
- Dyskusja podsumowująca i wymiana doświadczeń.
- Ankieta ewaluacyjna.

Metody szkoleniowe:

- Wykłady teoretyczne.
- Prezentacja multimedialna
- Ćwiczenia praktyczne
- Konsultacje indywidualne i grupowe
- Dyskusje grupowe: Rozwiązywanie problemów i analiza przypadków.

Weryfikacja efektów uczenia się:

- Test wiedzy (pre- i post-test)
- Feedback od prowadzącego
- Test walidacyjny
- Ankieta ewaluacyjna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 wprowadzenie do szkolenia Wprowadzenie do tematyki negocjacji, omówienie celów, programu i zasad pracy, integracja grupy.	Adam Chyb	09-03-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 Przerwa	Adam Chyb	09-03-2026	10:30	10:40	00:10
3 z 15 Typy i style negocjacji, cele SMART, analiza SWOT i BATNA. Ćwiczenia: identyfikacja stylów negocjacyjnych i tworzenie własnej BATNA.	Adam Chyb	09-03-2026	10:40	13:00	02:20
4 z 15 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	09-03-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 15 Komunikacja i psychologia negocjacji – część I Techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej, aktywne słuchanie, budowanie zaufania i relacji w negocjacjach.	Adam Chyb	09-03-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 15 Przerwa	Adam Chyb	09-03-2026	15:00	15:10	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Komunikacja i psychologia negocjacji – część II Rozpoznawanie emocji, techniki radzenia sobie z napięciem, analiza przypadków. Dyskusja podsumowująca dzień.	Adam Chyb	09-03-2026	15:10	16:30	01:20
8 z 15 Strategie i taktyki negocjacyjne – część I Style negocjacyjne, techniki perswazji, budowanie zaufania. Dobór odpowiednich strategii do różnych sytuacji.	Adam Chyb	10-03-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 Przerwa	Adam Chyb	10-03-2026	10:30	10:40	00:10
10 z 15 Strategie i taktyki negocjacyjne – część II oraz trudne sytuacje Radzenie sobie z obiekcjami, impasem, trudnymi partnerami. Ćwiczenia: negocjacyjne gry wojenne.	Adam Chyb	10-03-2026	10:40	13:00	02:20
11 z 15 Przerwa obiadowa	Adam Chyb	10-03-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Praktyczne warsztaty negocjacyjne – część I Symulacje negocjacji sprzedażowych w grupach, analiza przypadków, dobór technik.	Adam Chyb	10-03-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 15 Przerwa	Adam Chyb	10-03-2026	15:00	15:10	00:10
14 z 15 Praktyczne warsztaty negocjacyjne – część I Symulacje negocjacji sprzedażowych w grupach, analiza przypadków, dobór technik.	Adam Chyb	10-03-2026	15:10	16:00	00:50
15 z 15 Walidacja usługi	-	10-03-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	210,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Chyb

Przedsiębiorca, prowadzący działalność w branży szkoleniowej, finansowej, eventowej oraz gastronomicznej. Prezes Zarządu Lumina Energy Polska sp. z o.o. Ponad 20-letnie doświadczenie w prowadzeniu wykładów i szkoleń. Posiada bogate doświadczenie w tworzeniu i realizacji projektów dla różnorodnych organizacji, w tym ZUS, Kancelarii Prezesa Rady Ministrów, Ministerstwa Finansów, Ministerstwa Rozwoju Regionalnego, Lasy Państwowe, NFOŚ, Urzędów Marszałkowskich oraz Gminnych, a także dla organizacji pozarządowych. Doświadczenie w marketingu politycznym jako szef kampanii wyborczych, oraz specjalista w zarządzaniu zespołami handlowców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzymuje kompletny skrypt szkoleniowy zawierający najważniejsze informacje i materiały omawiane podczas zajęć.

Warunki uczestnictwa

Niezbędnym warunkiem uczestnictwa w szkoleniach i doradztwie, które dofinansowane są z funduszy europejskich jest założenie konta indywidualnego, a później firmowego w Bazie Usług Rozwojowych. Następnie zapis na wybrane szkolenie za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych, spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, który dysponuje funduszami. Złożenie dokumentów o dofinansowanie do usługi rozwojowej u Operatora Usługi, zgodnie z wymogami jakie określił.

Ponadto niezbędnym warunkiem do nabycia kompetencji jest pełnoletność, wykształcenie co najmniej średnie, wypełnienie testu wiedzy lub odbycie rozmowy kwalifikacyjnej przed i po szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Planujemy dwie 10 minutowe przerwy pomiędzy modułami oraz jedną 30 minutową obiadową. Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

Warunkiem zaliczenia jest napisanie pre i post testów oraz testu walidacyjnego.

Uczestnictwo w min. 80% zajęć liczone na podstawie listy obecności w każdym dniu szkolenia.

Uczestnicy są świadomi, że usługa realizowana z dofinansowaniem może podlegać monitoringowi ze strony Operatora lub PARP i wyrażają zgodę na jego przeprowadzenie.

Uczestnik otrzyma zaświadczenie ze szkolenia.

Adres

ul. 1 Maja 191
25-900 Kielce

woj. świętokrzyskie

Studio Hero

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Lucyna Kuchta

E-mail kontakt@edumeo.pl

Telefon (+48) 577 203 338