

SANDLER™

Sandler Negotiating Mastery

Numer usługi 2025/07/24/26255/2900744

3 936,00 PLN brutto

3 200,00 PLN netto

246,00 PLN brutto/h

200,00 PLN netto/h

Sandler Training
Polska Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

1 171 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.11.2025 do 07.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	- Handlowcy, którzy chcą zdobyć umiejętności pozwalające skutecznie dopinać transakcje na satysfakcjonującym poziomie. - Właściciele firm którzy pragną odzyskać kontrolę nad kluczowymi rozmowami biznesowymi, bez kosztownych kompromisów. - Liderzy zespołu, którzy na co dzień prowadzą kluczowe negocjacje z klientami, partnerami i wewnątrz organizacji.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie porządkuje negocjacje i pomaga lepiej prowadzić trudne rozmowy poprzez naukę zaawansowanych technik psychologii biznesowej, strategicznym planowaniu rozmów i budowaniu partnerskich relacji zamiast siłowych konfrontacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1) Uczestnik rozumie psychologiczne aspekty negocjacji	- Uczestnik rozumie podstawowe założenia negocjacji wg Sandler Negotiating Mastery; - Uczestnik rozpoznaje psychologiczne gry klientów w negocjacjach oraz trójkąt sukcesu negocjacyjnego - Uczestnik wie jak komunikować się z innymi, aby zbudować możliwie najlepszą relację z klientem, czyli opanowuje sztukę dostrojenia.	Prezentacja
2) Uczestnik opanowuje kluczowe elementy związane z przygotowaniem się do negocjacji	- Uczestnik poznaje najważniejsze terminy negocjacyjne – BATNA, ZOPA, DGO, MNO - Uczestnik przechodzi badanie stylu prowadzenia negocjacji - Uczestnik umie zdefiniować kim jest jego dominujący styl i jakie inne style warto wykorzystywać;	Prezentacja
3) Uczestnik umie otwierać i prowadzić negocjacje utrzymując kontrolę nad spotkaniem z klientem	- Uczestnik zachowuje kontrolę nad przebiegiem spotkania negocjacyjnego i panowanie nad efektem rozmów z wykorzystaniem tzw. „Kontraktowania” - Uczestnik wie jak stosować żelazne zasady negocjacyjne oraz techniki obronne – „Odwracanie”, „Elastyczna obrona”, „Ustępowanie z głową”	Prezentacja

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

Sandler Negotiating Mastery to praktyczny system, który porządkuje negocjacje i pomaga lepiej prowadzić trudne rozmowy. Program opiera się na zaawansowanych technikach psychologii biznesowej, strategicznym planowaniu rozmów i budowaniu partnerskich relacji zamiast siłowych konfrontacji. Odchodzimy od tradycyjnego "przeciągania liny" i transformujemy sposób myślenia o negocjacjach. Analizujemy rzeczywiste wyzwania negocjacyjne Twojej firmy i pokazujemy, jak przekształcać potencjalne konflikty w trwałe partnerstwa. Rezultat? Menedżerowie, którzy nie walczą z klientami, tylko prowadzą z nimi skuteczne rozmowy.

Dzięki szkoleniu poznasz techniki, które pomogą przełamać obiekcje i skutecznie prowadzić negocjacje do zamknięcia transakcji – bez zbędnych przeciągnięć.

Co zyskasz?

- poznasz strategię negocjacyjną dopasowaną do realnych sytuacji biznesowych,
- odkryjesz najczęstsze błędy, takie jak efekt utopionych kosztów czy założenia nieoparte faktami,
- zidentyfikujesz techniki manipulacyjne i zrozumiesz, jak skutecznie je neutralizować,
- dowiesz się, jak wyjść z roli „ofiary” lub „ratownika” i przejąć kontrolę nad rozmową biznesową.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Strategie negocjacyjne, psychologiczne aspekty negocjacji	Mariusz Rachlewicz	06-11-2025	09:00	17:00	08:00
2 z 2 Przygotowanie, otwieranie i prowadzenie negocjacji	Mariusz Rachlewicz	07-11-2025	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 936,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	246,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mariusz Rachlewicz

Przez ponad 10 lat zdobywał doświadczenie biznesowe jako dyrektor sprzedaży i dyrektor dystrybucji. Przez kolejne 10 był Project Managerem i trenerem realizującym projekty rozwojowe dla klientów z wielu branż.

Jest praktykiem sprzedaży, a swoją wiedzę dzieli się jako guest speaker na studiach MBA WSB we Wrocławiu oraz jako wykładowca studiów podyplomowych na Uniwersytecie Szczecińskim. Na co dzień doradza jak sprzedawać mądrzej (zamiast ciężiej), uczy, jak negocjować skuteczniej oraz pomaga pracować efektywniej.

Absolwent Executive MBA – Dominican University Brennan School of Business.

Informacje dodatkowe

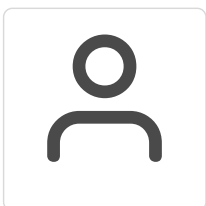
Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik licencyjny zawierającym materiał merytoryczny poruszany podczas szkolenia.

Adres

ul. Łopuszańska 95
02-457 Warszawa
woj. mazowieckie

Kontakt



Małgorzata Bogusławska

E-mail malgorzata.boguslawska@sandler.com

Telefon (+48) 787 078 018