



Alter Szkolenia
Agnieszka Bannach

★★★★★ 5,0 / 5

9 ocen

Negocjacje sprzedażowe i prospecting w praktyce – od mindsetu do skutecznej finalizacji

Numer usługi 2025/08/18/151614/2945736

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 32 h

📅 06.10.2025 do 06.11.2025

5 300,00 PLN brutto

5 300,00 PLN netto

165,63 PLN brutto/h

165,63 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży, doradców klienta, przedstawicieli handlowych i menedżerów zespołów sprzedażowych, którzy chcą podnieść skuteczność w prospectingu i negocjacjach handlowych. Adresatami są także przedsiębiorcy, freelancerzy oraz osoby aspirujące do pracy w sprzedaży i obsłudze klienta, a także ci, którzy chcą rozwijać swoje kompetencje w tym obszarze lub przygotować się do zmiany zawodu.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

05-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

32

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kluczowych kompetencji negocjacyjnych i przywódczych poprzez zrozumienie wpływu emocji na proces decyzyjny, budowanie pewności siebie oraz stosowanie sprawdzonych narzędzi i technik. Uczestnicy nauczą się skutecznie prowadzić rozmowy, podejmować trafne decyzje i budować trwałe porozumienia oparte na zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi przełamywać bariery w prospectingu i inicjować rozmowę z klientem	Przedstawia i odgrywa scenariusz rozmowy cold-callingowej z zachowaniem odpowiedniego tonu i redukcją stresu	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi analizować psychologiczne aspekty procesu sprzedaży	Wskazuje czynniki emocjonalne wpływające na decyzje klientów i sprzedawców	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi stosować narzędzia wpływu i budować zaufanie klienta	Prezentuje argumenty i techniki sprzedażowe dostosowane do potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi przygotować system i agendę negocjacji sprzedażowych	Opracowuje plan negocjacji wraz z listą kontrolną i dziennikiem negocjatora	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi prowadzić negocjacje sprzedażowe w praktyce	W trakcie symulacji wykazuje umiejętność reagowania na obiekcje i proponowania rozwiązań kompromisowych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi podsumować rozmowę handlową i domknąć sprzedaż	Formułuje podsumowanie spotkania oraz przedstawia propozycję finalizacji transakcji	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?

TAK

Program

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych. W trakcie szkolenia odbędą się przerwy.

Dodatkowo szkolenie będzie realizowane z wykorzystaniem różnorodnych metod interaktywnych i aktywizujących, obejmujących: warsztaty grupowe, pracę na realnych raportach uczestników, analizę studium przypadku, dyskusje moderowane, sesje pytań i odpowiedzi, ćwiczenia praktyczne, burze mózgów, odgrywanie ról oraz interaktywne ankiety i testy sprawdzające wiedzę

Dzień 1: Fundamenty skutecznych negocjacji sprzedażowych i prospectingu

◆ Wprowadzenie do szkolenia

Jak zmaksymalizować korzyści ze szkolenia i przekuć wiedzę w praktyczne umiejętności?

◆ Moduł 1: Sprzedaż, prospecting, a negocjacje - podstawy

Dlaczego czujemy dyskomfort kontaktując się z potencjalnymi klientami?

Przedstawienie głównych mitów dotyczących sprzedaży i negocjacji

Do czego potrzebny jest system w negocjacjach i sprzedaży?

Definicja negocjacji, która zmienia podejście do sprzedaży i prospectingu

◆ Moduł 2: Psychologia sprzedaży i prospectingu – mindset profesjonalnego negocjatora

Moment, w którym zaczynają się prawdziwe negocjacje

Jak podejmujemy decyzje i jakie ma to znaczenie w negocjacjach i sprzedaży?

Dlaczego klienci podejmują decyzję o zakupie?

Największy wróg sprzedawcy

Rola emocji w negocjacjach sprzedażowych

Psychologia strachu – największy wróg w sprzedaży i negocjacjach

◆ Moduł 3: Narzędzia wpływu i zachowania w negocjacjach sprzedażowych

Narzędzie wpływu budujące poczucie bezpieczeństwa u kupującego

Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa

Self-image sprzedawcy

Emocjonalne wahadło i sposoby eliminacji niepożądanych reakcji

Założenia i oczekiwania

Dzień 2: Komunikacja w sprzedaży i sprzedaż oparta na systemie

◆ Moduł 4: Jak budować wartość w oczach klienta?

Pytania, ale jakie?

Jak pytać nie pytając?

Komunikacja werbalna i niewerbalna

◆ Moduł 5: Przygotowanie do negocjacji sprzedażowych

Wymazanie „tabliczki”, założenia i oczekiwania

Sekretna broń w sprzedaży i negocjacjach, której większość nie docenia

Lista kontrolna i dziennik negocjatora-sprzedawcy

Dzień 3: Negocjacje sprzedażowe w praktyce – ćwiczenia i symulacje negocjacyjne

Przypomnienie najważniejszych wniosków z poprzednich dni

◆ **Moduł 6: Rozgrzewka do negocjacji sprzedażowych - obniżanie emocjonalnej presji podczas cold-callingu i spoktań z klientami**

Cold-calling – uczestnicy nauczą się rozpoczynać rozmowy z nieznanymi osobami bez nadmiernych emocji i stresu

Emocjonalne wahadło w praktyce – ćwiczenia jak zmienić się dynamikę rozmowy, który idzie w złym kierunku

Komunikacja werbalna i niewerbalna podczas spotkania u Klienta – ćwiczenia

◆ **Moduł 7: Agenda i struktura systemu - ćwiczenia**

Przygotowanie agendy negocjacji sprzedażowych – ćwiczenia wraz z omówieniem

Przygotowanie listy kontrolnej i dziennika – ćwiczenia wraz z omówieniem

◆ **Moduł 8: Case study**

Analiza negocjacji sprzedażowych – ćwiczenia z omówieniem

Podsumowanie

- Wnioski indywidualne: „3 rzeczy, które zastosuję w sprzedaży w ciągu kolejnego miesiąca”
- Rekomendacje trenera dotyczące rozwoju umiejętności negocjacyjno-sprzedażowych

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 300,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 300,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,63 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,63 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Tarnawski

Menedżer z 25-letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu w regionie CEE dla globalnych korporacji, takich jak Intel, Smurfit Kappa, ArcelorMittal, TJ|H2b Analytical Services. Pracował i mieszkał w Holandii, Niemczech, Czechach i Polsce, prowadząc projekty w zróżnicowanych środowiskach kulturowych i biznesowych.

Trener negocjacji, szkolony przez legendarnego Jima Campa, doradcę CEO firm z listy Fortune 500 (np. Intel, Cisco, IBM) oraz jednostki kryzysowej FBI.

Absolwent Arnhem Business School, HAN University of Applied Sciences w Holandii oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Autor artykułów eksperckich i prelegent podczas konferencji organizowanych przez Puls Biznesu, Gazetę Prawną i Wolters Kluwer.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie elektronicznej, które będą dostępne do pobrania przed rozpoczęciem szkolenia oraz na bieżąco w trakcie jego trwania.

Uczestnicy otrzymają zaświadczenia potwierdzające ukończenie szkolenia.

Materiały w formacie PDF z prezentacji używanych podczas szkolenia.

Metody interaktywne i aktywizujące prowadzenia usługi:

- **Warsztaty problemowe** – uczestnicy w małych grupach opracowują rozwiązania
- **Studia przypadków (case study)** – analiza rzeczywistych sytuacji organizacyjnych
- **Burza mózgów** – generowanie pomysłów
- **Symulacje decyzyjne** – odgrywanie ról (role-play)
- **Dyskusja moderowana** – pogłębiona wymiana doświadczeń i opinii z aktywnym udziałem trenera.

Adres

ul. Teatralna
40-003 Katowice
woj. śląskie

Profesjonalna przestrzeń szkoleniowa. Dostosowywana do potrzeb uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Bannach

E-mail agnieszka.bannach@gmail.com

Telefon (+48) 508 465 485