

EGIDA MICHAŁ
GUMOWSKI

★★★★★ 5,0 / 5

470 ocen

Sprzedaż i negocjacje w biznesie - szkolenie.

Numer usługi 2025/09/04/122563/2985090

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.12.2025 do 14.12.2025

3 744,00 PLN brutto

3 744,00 PLN netto

234,00 PLN brutto/h

234,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-12-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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

Szkolenie przygotowuje uczestnika do samodzielnej i efektywnej sprzedaży usług swojej firmy oraz do prowadzenia negocjacji. Uczestnik szkolenia zostanie przygotowany do wykorzystywania własnego potencjału sprzedażowego, który przełoży się na finalizowanie kontraktów podczas spotkań z kontrahentem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje zaufanie w negocjacjach oraz identyfikuje cele i interesy stron.	Analizuje czynniki psychologiczne i komunikacyjne wpływające na poziom zaufania między stronami.	Wywiad swobodny
	Rozróżnia pojęcia: stanowisko, interes, potrzeba – i potrafi wskazać ich znaczenie w kontekście negocjacji.	
	Identyfikuje sytuacje, w których brak zaufania utrudnia osiągnięcie porozumienia.	Test teoretyczny
	Stosuje techniki aktywnego słuchania i parafrazy w celu zrozumienia interesów drugiej strony.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Formułuje wspólne cele negocjacyjne, uwzględniając interesy obu stron i budując relację opartą na zaufaniu.	
Ustala strategie negocjacyjne oraz wdraża negocjacje typu "win-win".	Rozróżnia podstawowe strategie negocjacyjne (rywalizacyjną, kooperacyjną, unikania, kompromisu, „win-win”).	Test teoretyczny
	Dobiera odpowiednią strategię negocjacyjną do celu, sytuacji i typu partnera.	Wywiad ustrukturyzowany
	Dobiera odpowiednią strategię negocjacyjną do celu, sytuacji i typu partnera.	Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje techniki negocjacyjne wspierające obustronne korzyści (np. proponowanie opcji, wspólne rozwiązywanie problemu)	Obserwacja w warunkach symulowanych
Ocenia skuteczność negocjacji.	Prezentuje opracowaną strategię negocjacyjną i uzasadnia jej wybór w kontekście podejścia „win-win”.	Prezentacja
	Identyfikuje czynniki, które wpłynęły na przebieg i wynik negocjacji.	Analiza dowodów i deklaracji
	Porównuje założone cele negocjacji z osiągniętym rezultatem.	Wywiad ustrukturyzowany
	Analizuje zastosowane strategie i techniki w kontekście ich skuteczności.	Debata ustrukturyzowana

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Buduje relacje z klientem oraz rozpoznaje sygnały zakupowe.	Charakteryzuje jaką zbudował relację z klientem i jakie były sygnały zakupowe.	Test teoretyczny
	Identyfikuje czynniki wpływające na zaufanie i długofalową współpracę z klientem	Wywiad ustrukturyzowany
	Rozpoznaje werbalne i niewerbalne sygnały zakupowe w zachowaniu klienta	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prezentuje swój produkt/ usługę i skutecznie zamyka sprzedaż.	Określa potrzeby klienta i dobiera argumenty sprzedażowe adekwatne do jego oczekiwań	Wywiad ustrukturyzowany
	Prezentuje ofertę w sposób przejrzysty, z wykorzystaniem języka korzyści i technik perswazyjnych	Prezentacja
	Rozpoznaje moment gotowości klienta do zakupu na podstawie sygnałów werbalnych i niewerbalnych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Planuje i organizuje proces sprzedaży.	Definiuje etapy procesu sprzedaży w kontekście specyfiki oferowanego produktu lub usługi	Test teoretyczny
	Określa cele sprzedażowe oraz planuje działania niezbędne do ich realizacji.	Wywiad ustrukturyzowany
	Dobiera odpowiednie narzędzia i techniki wspierające proces sprzedaży (CRM, komunikacja, narzędzia online).	Analiza dowodów i deklaracji
	Przygotowuje się do spotkania z klientem, analizując jego potrzeby i potencjał zakupowy	Analiza dowodów i deklaracji
	Nawiązuje kontakt i buduje pozytywną relację z klientem podczas rozmowy handlowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Demonstruje swoje umiejętności sprzedażowe na spotkaniach z klientami.	Prezentuje ofertę w sposób dostosowany do potrzeb i stylu komunikacji klienta.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Nawiązuje skuteczną komunikację werbalną i niewerbalną.	Charakteryzuje elementy skutecznej komunikacji werbalnej i niewerbalnej w kontekście relacji z klientem	Test teoretyczny
	Dobiera ton głosu, tempo mówienia i słownictwo adekwatne do sytuacji komunikacyjnej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Rozpoznaje i interpretuje sygnały niewerbalne (mimika, gesty, postawa, kontakt wzrokowy) wysyłane przez rozmówcę.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Zajęcia teoretyczne i praktyczne:

Dzień 1: Negocjacje w Biznesie

Moduł 1: Podstawy Negocjacji

- Wprowadzenie do procesu negocjacji.
- Identyfikacja celów i interesów stron.
- Budowanie zaufania w negocjacjach.
- Przeprowadzony będzie test wiedzy online.

Moduł 2: Komunikacja w Negocjacjach

- Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Słuchanie aktywne.

- Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji.

Moduł 3: Techniki Negocjacyjne

- Strategie negocjacyjne.
- Twarda i miękka negocjacja.
- Umiejętność ustępowania i negocjacji win-win.

Moduł 4: Analiza Negocjacji Biznesowych

- Studium przypadków negocjacji biznesowych.
- Ocena skuteczności negocjacji.
- Poprawa umiejętności negocjacyjnych.

Dzień 2: Skuteczna Sprzedaż

Moduł 1: Psychologia Sprzedaży

- Zrozumienie psychologii klienta.
- Budowanie relacji z klientem.
- Rozpoznawanie sygnałów zakupowych.

Moduł 2: Techniki Sprzedażowe

- Prezentacja produktu/usługi.
- Zamykanie sprzedaży.
- Przekraczanie obiekcji klienta.
- Skuteczna sprzedaż telefoniczna.

Moduł 3: Zarządzanie Sprzedażą

- Planowanie i organizacja procesu sprzedaży.
- Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego.
- Analiza danych sprzedażowych.

Moduł 4: Doskonalenie Umiejętności Sprzedażowych

- Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych.
- Feedback i ocena postępów.
- Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego.

Warunki organizacyjne :

Zajęcia teoretyczne trwają : 5,5 godziny.

Zajęcia praktyczne trwają : 10,5 godziny.

Przerwy wliczane są w czas szkolenia.

Uczestnik szkolenia otrzyma materiały : skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Zajęcia będą odbywały się w jednej grupie maksymalnie 15 osobowej bez podziału na podgrupy.

Szkolenie będzie realizowane w godzinach zegarowych.

Szkolenie kierowane jest do :

- przedsiębiorców,
- właścicieli,
- pracowników,
- sprzedawców

Walidacja :

Walidacja będzie wykonywana następującymi metodami : Test teoretyczny, wywiad swobodny wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.

Po zakończeniu szkolenia uczestnicy rozwiążą testy, a walidator ocenia, czy rzeczywiście potrafią zastosować zdobyte umiejętności w codziennej pracy. Wywiad swobodny będzie trwał 5 minut, a test teoretyczny 10 minut.

Test będą rozwiązywać wszyscy uczestnicy jednocześnie.

Czas walidacji na 1 uczestnika wynosi 15 min ,a pozostali uczestnicy zapisani na usługę będą walidowani po szkoleniu (przy założeniu rekrutacji maksymalnej liczby uczestników czas walidacji wyniesie 210 min, czyli 14 uczestników mnożymy przez 15 minut trwania walidacji.).

Osoba walidująca to Michał Gumowski.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 21

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Podstawy Negocjacji :wprowadzenie do procesu negocjacji. Identyfikacja celów i interesów stron/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	09:00	10:00	01:00
2 z 21 Budowanie zaufania w negocjacjach/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	10:00	11:00	01:00
3 z 21 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	11:00	11:15	00:15
4 z 21 Skuteczna komunikacja werbalna i niewerbalna/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	11:15	12:00	00:45
5 z 21 Słuchanie aktywne. Radzenie sobie z konfliktami podczas negocjacji/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	12:00	13:00	01:00
6 z 21 Strategie negocjacyjne. Twarda i miękka negocjacja/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 21 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	14:00	14:30	00:30
8 z 21 Umiejętność ustępowania i negocjacji winwin. Studium przypadków negocjacji biznesowych./Ws pódzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	14:30	15:15	00:45
9 z 21 Ocena skuteczności negocjacji/Współ dzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	15:15	16:00	00:45
10 z 21 Poprawa umiejętności negocjacyjnych/ Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	13-12-2025	16:00	17:00	01:00
11 z 21 Zrozumienie psychologii klienta/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	09:00	10:00	01:00
12 z 21 Budowanie relacji z klientem. Rozpoznawanie sygnałów zakupowych/Ws pódzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	10:00	11:00	01:00
13 z 21 Przerwa kawowa	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	11:00	11:15	00:15
14 z 21 Prezentacja produktu/usługi. Zamykanie sprzedaży/Współ dzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 21 Przekraczanie obiekcji klienta. Skuteczna sprzedaż telefoniczna/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	12:00	13:00	01:00
16 z 21 Planowanie i organizacja procesu sprzedaży. Budowanie efektywnego treningu sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	13:00	14:00	01:00
17 z 21 Przerwa obiadowa	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	14:00	14:30	00:30
18 z 21 Analiza danych sprzedażowych. Ćwiczenia praktyczne w sytuacjach sprzedażowych/Współdzielenie ekranu	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	14:30	15:15	00:45
19 z 21 Feedbacki ocena postępów. Indywidualne plany rozwoju sprzedażowego/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	15:15	15:45	00:30
20 z 21 Podsumowanie szkolenia/Współdzielenie ekranu.	Bartosz Kroplewski	14-12-2025	15:45	16:45	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 21 wiedzy teoretyczny, wywiad swobodny ,obserwacja w warunkach rzeczywistych - wykonywany za pomocą narzędzi cyfrowych walidujący kompetencje nabyte podczas szkolenia.	-	14-12-2025	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 744,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 744,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	234,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	234,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Bartosz Kroplewski

W 2013 roku zdobył tytuł inżyniera na studiach II stopnia Towaroznawstwo – jakość żywności i obrót towarem organizowanych przez Uniwersytet Warmińsko- Mazurski w Olsztynie. Aktualnie jest na studiach doktoranckich na UWM w Olsztynie. Autor wielu felietonów oraz publikacji naukowych. Na co dzień prowadzi własny biznes i promuje własne marki. Jest właścicielem marki " Akademia Zdrowia, którą stworzył w 2013 roku oraz marki PlusNutrition, która założył w 2022 roku. Jest trenerem personalnym, funkcjonalnym trenerem medycznym, specjalistą do spraw żywienia i masażystą. Prowadzi szkolenia, kursy i warsztaty z zakresu odżywiania, treningu i wpływu czynników środowiskowych oraz behawioralnych na jakość życia i stan zdrowia człowieka.

Posiada doświadczenie w prowadzeniu własnego biznesu, sprzedaży usług, wprowadzaniu i sprzedaży produktów, budowania własnego wizerunku, zarządzaniu profilami biznesowymi w social media czym chętnie się dzieli podczas prowadzenia szkoleń z kursantami.

Szkolenia prowadzi nieprzerwanie od 2017 roku i w tym czasie przeprowadził 40 szkoleń dla około 200 kursantów, co przełożyło się na blisko 350 godzin szkoleń.

Specjalizuję się w szkoleniach :

- budowania własnego wizerunku
- sprzedażowych
- behawioralnych
- motywacyjnych
- zarządzania firmą
- marketingowych
- zdrowego żywienia
- treningów personalnych

Certyfikaty :

Trenera Szkoleniowca

Instruktora sportowego

Sprzedażowa pewność siebie

Marketing w social media

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy, ankieta, test, prezentacja.

Warunki uczestnictwa

Szkolenie skierowane jest dla przedsiębiorców, właścicieli oraz pracowników, którzy pracują w sektorze handlowym i zajmują się sprzedażą oraz obsługą klienta.

Informacje dodatkowe

Po szkoleniu każdy uczestnik otrzyma certyfikat.

Warunkiem uzyskania certyfikatu jest uzyskanie 100% frekwencji usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu i ćwiczeń.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie/nagrywanie swojego wizerunku na potrzeby monitoringu, kontroli oraz w celu utrwalenia efektów uczenia się.

Podczas każdego dnia szkolenia są przewidziane 15-30 min. przerwy, które są wliczone w czas usługi.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych Uczestnikom/-czkom projektu, kosztów dojazdu i zakwaterowania.

Usługa szkoleniowa jest zwolniona z VAT ze zgodnie z podstawą prawną :

Stosownie do treści § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 roku w sprawie zwolnień od podatku towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień zwolnione od podatku od towarów i usług są usługi kształcenia zawodowego.

Warunki techniczne

Szkolenie będzie odbywać się na platformie : <https://clickmeeting.com/pl/>

Wymagania, które muszą zostać spełnione:

- Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy);
- 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej);
- System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 11), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS.

Ponieważ ClickMeeting jest platformą opartą na przeglądarce, wymagane jest korzystanie z Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge (Chromium), Yandex lub Opera. Pamiętaj, aby korzystać z najaktualniejszej oficjalnej wersji wybranej przeglądarki.

Aby mieć pewność, że możesz zorganizować swoje wydarzenie bez jakichkolwiek problemów, sprawdź wymagania za pomocą naszego **Testu konfiguracji systemu**. Po prawej stronie testu możesz posłuchać przykładowego utworu muzycznego, aby sprawdzić, czy Twoje głośniki lub podłączone słuchawki działają prawidłowo. Możesz również sprawdzić poziom dźwięku, przemawiając do mikrofonu i obserwując poziom ruchomego paska, a także zobaczyć strumień ze swojej kamery.

Po lewej stronie Testu konfiguracji systemu możesz sprawdzić, czy połączenie z naszymi serwerami konferencyjnymi jest w porządku oraz czy system operacyjny i przeglądarka internetowa są aktualne. Należy pamiętać, że platforma ClickMeeting domyślnie wybiera dostępne wyjście audio, mikrofonu i kamery.

ClickMeeting współpracuje z wszystkimi wbudowanymi w laptopy kamerami oraz większością kamer internetowych. Bardziej zaawansowana lub profesjonalna kamera może wymagać instalacji dodatkowego oprogramowania lub sprzętu i musi zostać skonsultowana z naszym **Działem sprzedaży**. Aby sprawdzić kompatybilność kamery, zachęcamy do stworzenia **darmowego konta testowego**.

Aby móc korzystać z usługi (włączając w to udział w konferencjach) na niektórych urządzeniach mobilnych, konieczne może być pobranie odpowiedniej aplikacji w iTunes App Store lub Google Play Store. Do korzystania z usługi w pełnym zakresie dźwięku i obrazu podczas konferencji, konieczne jest posiadanie kamery internetowej, mikrofonu lub zestawu słuchawkowego, lub głośników podłączonych do urządzenia i rozpoznanych przez Twoje urządzenie i nie powinny być one jednocześnie używane przez żadną inną aplikację.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Podstawą do rozliczenia usługi jest wygenerowanie z systemu raportu, umożliwiającego identyfikację wszystkich uczestników oraz zastosowanego narzędzia.

Kontakt



Michał Gumowski

E-mail biuro@egidaszkolenia.pl

Telefon (+48) 668 360 878