Możliwość dofinansowania

MAXIMIZING POLSKA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

4,5 / 5

4 281 ocen

Sprzedaż i negocjacje w biznesie - szkolenie

Numer usługi 2025/09/09/127065/2994893

1 476,00 PLN brutto
1 200,00 PLN netto
147,60 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h

Warszawa / stacjonarna
Usługa szkoleniowa
10 h
03.12.2025 do 03.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	**Usługa skierowana jest do:** • Przedstawicieli handlowych – zarówno początkujących, jak i doświadczonych, którzy chcą zwiększyć skuteczność sprzedaży. • Specjalistów ds. sprzedaży i obsługi klienta – odpowiedzialnych za pozyskiwanie i utrzymywanie klientów. • Doradców klienta – pracujących w branżach B2B i B2C. • Kierowników i menedżerów zespołów sprzedażowych – chcących podnieść kompetencje własne i zespołu. • Osób planujących rozpoczęcie kariery w sprzedaży – pragnących zdobyć praktyczne narzędzia i umiejętności sprzedażowe. Branże: szkolenie jest uniwersalne i ma zastosowanie w różnych sektorach gospodarki, w tym handel, usługi, produkcja, IT, finanse, nieruchomości. **Usługa może być dedykowana m.in. dla uczestników projektu:** • „Małopolskie Bony Rozwojowe – Nowa Perspektywa” • „Wsparcie firm w okresowych trudnościach” • lub wielu projektów regionalnych
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	15
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wyposażenie uczestników w umiejętności niezbędne do samodzielnego prowadzenia skutecznych negocjacji i procesów sprzedaży w różnych kontekstach zawodowych ze szczególnym uwzględnieniem budowania pozytywnych relacji i zarządzania trudnymi rozmowami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Identyfikuje kluczowe umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne w kontekście swojej pracy zawodowej, w tym rekrutacji i selekcji.	Wskazuje przykłady zastosowania umiejętności sprzedażowych i negocjacyjnych w swoim zawodzie	Test teoretyczny
	Identyfikuje różnice między sprzedażą transakcyjną a budowaniem długofalowych relacji w biznesie	Test teoretyczny
Opracowuje strukturę skutecznej rozmowy telefonicznej, uwzględniając elementy budowania napięcia i zaciekawienia rozmówcy	Przygotowuje i przedstawia przykładowy scenariusz rozmowy telefonicznej z uwzględnieniem kluczowych etapów	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Analizuje najczęstsze błędy w sprzedaży telefonicznej i proponuje sposoby ich uniknięcia	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża techniki radzenia sobie z oporem i agresją podczas rozmowy z trudnym klientem lub kandydatem	Rozpoznaje różne typy trudnych rozmówców i wskazuje odpowiednie strategie komunikacyjne	Test teoretyczny
	Przeprowadza rozmowę z trudnym rozmówcą, wykorzystując techniki uspokajania i zarządzania emocjami	Analiza dowodów i deklaracji
Wdraża zasady asertywności w negocjacjach i wykorzystuje techniki asertywnej odmowy w sytuacjach zawodowych	Identyfikuje sytuacje, w których asertywność jest kluczowa w negocjacjach	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji
	Stosuje techniki asertywnej odmowy w ćwiczeniach symulacyjnych, zachowując szacunek dla drugiej strony	Test teoretyczny
		Analiza dowodów i deklaracji

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

PRE TEST

Wprowadzenie do szkolenia

Przedstawienie trenera, krótka prezentacja grupy i ich oczekiwań, ustalenie zasad obowiązujących w trakcie szkolenia.

Wprowadzenie do sprzedaży i negocjacji w codziennej pracy

- - Czym jest sprzedaż i negocjacje w kontekście różnych zawodów w tym w rekrutacji i selekcji?
  - Jakie umiejętności sprzedażowe i negocjacyjne są kluczowe w biznesie?
  - Sprzedaż jako sposób budowania relacji, a nie tylko transakcja.

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenia w grupach)

Sprzedaż i komunikacja telefoniczna – jak się przygotować?

- - Struktura skutecznej rozmowy telefonicznej.
  - Jak budować napięcie i zaciekawić rozmówcę?
  - Sztuka pierwszego wrażenia – głos, tempo, ton.
  - Najczęstsze błędy w sprzedaży telefonicznej.

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenia w parach)

Trudny klient, trudny kandydat – jak prowadzić trudne rozmowy?

- - Jak rozpoznawać różne typy trudnych rozmówców?
  - Sposoby na radzenie sobie z oporem i agresją.
  - Techniki uspokajania i zarządzania emocjami w rozmowie.
  - Rozwiązanie konfliktowych sytuacji z klientem/kandydatem.

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenia w parach)

Asertywność w biznesie i negocjacjach

- - Czym jest asertywność i dlaczego jest kluczowa w negocjacjach?
  - Granica między uległością a agresją – jak bronić swojego stanowiska?
  - Asertywna odmowa i techniki odmawiania bez poczucia winy.

(wykład trenera, wymiana doświadczeń, ćwiczenia w grupach i w parach)

Zadanie praktyczne - zastosowanie umiejętności i wiedzy zdobytej podczas szkolenia

(praca indywidualna)

POST TEST

Zakończenie szkolenia

Zakończenie i podsumowanie szkolenia, uczestnicy omawiają dobre praktyki i działania wdrożeniowe wynikające ze szkolenia.

Aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie jej głównego celu, uczestnicy szkolenia powinni przeanalizować swoje codzienne, realne sytuacje problematyczne i przygotować je przed warsztatami, a w trakcie warsztatu wypracować za pomocą poznanych narzędzi i technik adekwatne i skuteczne rozwiązania, które będą mogli wdrożyć w codziennej pracy.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest łącznie:

- uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć
- uzyskanie wyniku pozytywnego z testu teoretycznego
- uzyskanie pozytywnego wyniku z walidacji w postaci analizy dowodów i deklaracji opartej o wyniki zadania praktycznego

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia są realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

W zależności od Projektu Usługa może być realizowana i rozliczana w godzinach dydaktycznych (45 min.) lub zegarowych (60 min.).

Prosimy o kontakt telefoniczny lub mailowy w celu rezerwacji miejsca i uzgodnienia szczegółów szkolenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 PRE TEST/ Wprowadzenie do szkolenia	Marta Dębowiec	03-12-2025	08:00	08:30	00:30
2 z 7 Wprowadzenie do sprzedaży i negocjacji w codziennej pracy	Marta Dębowiec	03-12-2025	08:30	10:00	01:30
3 z 7 Sprzedaż i komunikacja telefoniczna – jak się przygotować?	Marta Dębowiec	03-12-2025	10:00	11:30	01:30
4 z 7 Trudny klient, trudny kandydat – jak prowadzić trudne rozmowy?	Marta Dębowiec	03-12-2025	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 7 Asertywność w biznesie i negocjacjach	Marta Dębowiec	03-12-2025	13:00	14:30	01:30
6 z 7 Zadanie praktyczne	Marta Dębowiec	03-12-2025	14:30	15:30	01:00
7 z 7 POST TEST /Zakończenie szkolenia	Marta Dębowiec	03-12-2025	15:30	16:00	00:30

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	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Marta Dębowiec

Konsultant, Trener, Coach, Mediator. Doświadczenie-20 lat pracy głównie na stanowiskach menedżerskich w sieciach, korporacjach oraz w sektorze MŚP powiązanych ze sprzedażą. Posiada praktyczne doświadczenie w zarządzaniu, sprzedaży, budowaniu zespołów w tym rozproszonych, rekrutacji i selekcji personelu. Absolwentka studiów z zakresu ZZL, Mediacji Sądowych i Pozasądowych, Coachingu, Psychologii Biznesu, Trener Treningu Interpersonalnego Zaawansowane Narzędzia Trenerskie. Ukończyła kursy: MTQ, AC/DC Assessment Center/Development Center, Szkołę Trenerów Biznesu SET, Coachingu Prowokatywnego, Zarządzanie Kulturą Organizacji, standardu HRD BP. Posiada ponad 120-godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich 24 miesiącach: PPH "WADER-WOŹNIAK" Sp. z o.o. (12.2023) - Profesjonalna obsługa klienta w kontakcie telefonicznym (16h); Centrum Kortowo Sp. z o.o. (06.2023)-Sprzedaż usług rekreacyjno-sportowych i hotelowych (16h); LEAD HEAVEN-

Zamykanie sprzedaży, Obiekcje - umiejętność odpowiadania na wątpliwości i zastrzeżenia klienta (03-04.23r-16h); BLC Sp. z o.o. (08.2024) - Obiekcje w sprzedaży i obsłudze klienta - jako element przewagi konkurencyjnej (8h); GLOBAL MOTION (09.2024) - Nowoczesne techniki radzenia sobie z obiekcjami w sprzedaży i obsłudze klienta (8h);
FHUP FILON Jacek Żabowski (10.24r)- Kurs sprzedaży mebli - sprzedaż bezpośrednia i telefoniczna (32h); BIURO PODRÓŻY "ZATUR (12.24r-01.25r.) - Pozyskiwanie klientów (40h)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma w pierwszym dniu szkolenia niezbędne materiały:

- materiały autorskie trenera przekazane zostaną uczestnikom do opracowania w ramach warsztatów i ćwiczeń,
- prezentacja zostanie wysłana do uczestników drogą elektroniczną.

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

- szkolenia organizowane dla Przedsiębiorców i ich pracowników
- przed zapisem na usługę prosimy o informacje dotyczącą projektu z którego dofinansowania będzie korzystał Uczestnik
- karty usług przygotowywane są indywidualnie pod dany projekt oraz potrzeby rozwojowe Przedsiębiorcy i jego pracowników (szkolenia zamknięte)
- szkolenie może być realizowane w formie online lub stacjonarnie

Informacje dodatkowe

- Karta niniejszej usługi rozwojowej została przygotowana zgodnie z obowiązującym Regulaminem Bazy Usług Rozwojowych, w tym m in. w zakresie powierzania usług.
- Cena usługi rozwojowej nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych przekazywanych przedsiębiorcom lub ich pracownikom, kosztów dojazdu i zakwaterowania.
- Usługa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Beneficjenta lub partnera w danym projekcie oraz przez podmiot powiązany z Beneficjentem lub partnerem kapitałowo lub osobowo

Adres

ul. Stefana Jaracza 6/18

00-378 Warszawa

woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Patrycja Foremniak

E-mail p.foremniak@maxres.pl