



FIRMA HANDLOWO-
USŁUGOWA "MIJA"
MICHAŁ JAROSZ

★★★★★ 4,8 / 5
207 ocen

Efektywne porozumiewanie się i właściwe podejście do negocjacji jako warunek zwiększenia sprzedaży - szkolenie.

Numer usługi 2025/09/18/157015/3017264

📍 Kielce / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 12.11.2025 do 13.11.2025

3 270,00 PLN brutto

3 270,00 PLN netto

218,00 PLN brutto/h

218,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Pracownicy, w tym również menedżerowie i specjaliści kierujący zespołami, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności w zakresie negocjacyjnym i efektywnej, wzajemnej komunikacji w firmie oraz podczas kontaktu z klientem.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	11-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	15
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Rozwój kompetencji właściwego porozumiewania się oraz negocjacyjnych pracowników, przygotowanie do negocjacji, planowanie strategii negocjacyjnych. Prowadzenie negocjacji z pracownikami i kontrahentami. Poznanie najbardziej skutecznych technik negocjacyjnych. Zainspirowanie do poznawania nowych sposobów negocjacji i skutecznego ich wykorzystania przy sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnicy poznali różnice w prowadzeniu negocjacji ze współpracownikami i kontrahentami.	Pytania dotyczące danego zakresu tematycznego.	Test teoretyczny
Umiejętności: Uczestnicy wyspecjalizowali się w skutecznych technikach komunikacji i negocjacji, nabyli umiejętność poznawania nowych sposobów negocjacji i skutecznego ich wykorzystania podczas sprzedaży.	Pytania dotyczące danego zakresu tematycznego.	Test teoretyczny
Kompetencje: Uczestnicy szkolenia rozwinęli swoje kompetencje komunikacyjne i negocjacyjne, zdobyli przygotowanie do lepszych i skuteczniejszych negocjacji, zyskali doświadczenie w planowaniu strategii negocjacyjnych.	Pytania dotyczące danego zakresu tematycznego.	Test teoretyczny

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

Brak wymagań co do poziomu wiedzy uczestników szkolenia. Zajęcia będą realizowane w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. W trakcie szkolenia wykorzystane zostaną liczne przykłady, symulacje i ćwiczenia.
Dzień I.

1. Podstawowe informacje dotyczące szkolenia, pre-test.
2. Style negocjacyjne.
3. Przeszkody w skutecznym komunikowaniu się.
4. Komunikacja werbalna i niewerbalna.
5. Negocjacje w biznesie, etapy negocjacji biznesowych

Dzień II.

1. Fazy i rodzaje negocjacji
2. Strategie i zasady w negocjacjach - dobór sposobu do odbiorcy.
3. Negocjacje w sprzedaży - etapy, kryteria oceny negocjacji sprzedażowych
4. Porozumiewanie się z trudnym klientem.
5. Porozumiewanie się z małomównym lub niezadowolonym klientem.
6. Klient wrogo nastawiony.
7. Pytania i odpowiedzi, podsumowanie szkolenia, post-test.

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	3 270,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 270,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

dr Krzysztof Adamczyk

Doradca i trener z zakresu zagadnień dotyczących zarządzania przedsiębiorstwem, komunikacji, obsługi klienta, autoprezentacji, negocjacji, politologii.

Wiedza i doświadczenie jakie zdobył przez lata swojej pracy sprawiły, że jest osobą kompetentną, potrafiącą przykuć uwagę słuchaczy, co pozwala na prowadzenie zajęć w wielu dziedzinach. Posiada wieloletnią praktykę w nauczaniu akademickim.

Posiada duże doświadczenie na stanowiskach menadżerskich i doradczych: Centrum Łącucha Dostaw SMR, ŚGP Industria, Doradca Marszałka Województwa Świętokrzyskiego, TRAKT S.A., Biuro Zarządu Województwa Świętokrzyskiego, Kancelaria Sejmiku Województwa Świętokrzyskiego.

Wykształcenie: uzyskany na Uniwersytecie Humanistyczno-Przyrodniczym w Kielcach tytuł doktora nauk humanistycznych z zakresu politologii i nauk społecznych, tytuł magistra politologii i nauk społecznych na Wydziale Zarządzania i Administracji Wyższej Szkoły Pedagogicznej w Kielcach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Prezentacja powerpoint, celem utrwalenia informacji przekazanych w trakcie szkolenia, przesłana będzie drogą mailową.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy.

Informacje dodatkowe

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzyma certyfikat.

Usługa szkoleniowa podzielona jest na godziny dydaktyczne (1 godzina dydaktyczna = 45 minut).

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).

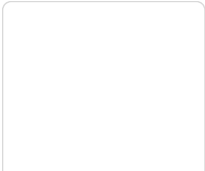
Adres

ul. 1 Maja 191
25-646 Kielce
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Elżbieta Ludwikowska

E-mail e.ludwikowska.mija@gmail.com



Telefon (+48) 609 718 185