



"FORECAST
CONSULTING"
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,7 / 5

44 oceny

Negocjacje handlowe -szkolenie.

Numer usługi 2025/09/24/37822/3030198

📍 Łódź / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 28.04.2026 do 28.04.2026

984,00 PLN brutto

800,00 PLN netto

123,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

-specjalistów sprzedaży, obsługi klienta i marketingu, osób które prowadzą rozmowy i negocjacje warunków współpracy z klientami;

-właścicieli firm i przedsiębiorców, osób które chcą się lepiej komunikować i budować trwałe relacje z klientami;

-osób zarządzającymi małżonkami własnymi, chcącymi podnieść swoje kompetencje;

-osób, które chcą rozwinąć umiejętności w obszarze skutecznych negocjacji.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy**.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

24-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do rozwoju umiejętności negocjacyjnych uczestników, umożliwiającących osiągnięcie korzystniejszych warunków w transakcjach handlowych, poprawę komunikacji z klientami oraz efektywne rozwiązywanie konfliktów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje znajomość etapów procesu negocjacji, zasad przygotowania do rozmów oraz roli analizy interesów stron w skutecznym prowadzeniu negocjacji.	Wskazuje różnice między pozycjami negocjacyjnymi a interesami stron. Wymienia i opisuje podstawowe etapy negocjacji Definiuje sposób prezentowania oferty w sposób atrakcyjny dla klienta.	Test teoretyczny
Prowadzi negocjacje w sposób profesjonalny, stosując techniki perswazji, aktywnego słuchania oraz skutecznie radzi sobie z trudnymi sytuacjami.	Stosuje analizę interesów do określenia celów negocjacji i dostosowania argumentów w celu osiągnięcia porozumienia. Zamyka proces negocjacji w sposób satysfakcjonujący dla obu stron. Tworzy strategie negocjacyjne dopasowane dla obu stron.	Test teoretyczny
Identyfikuje źródła konfliktów i konstruktywnie rozwiązuje spory.	Wskazuje różnice między pozycjami negocjacyjnymi a interesami stron oraz potrafi określić, jak te interesy mogą prowadzić do znalezienia rozwiązania korzystnego dla obu stron.	Test teoretyczny
Tworzy długoterminowe korzystne relacje z klientami.	Dostosowuje argumenty w celu znalezienia porozumienia, Stosuje etyczne metody negocjacyjne , budujące zaufanie klientów.	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

- Czym są negocjacje – definicje i podstawowe pojęcia
- Rodzaje negocjacji (twarde, miękkie, rzeczowe, win-win)
- Rola negocjatora w procesie sprzedaży i zakupów
- Ustalanie celów i priorytetów
- Analiza interesów własnych i drugiej strony
- Style negocjacyjne i ich dopasowanie do sytuacji
- Techniki wywierania wpływu i perswazji
- Komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach
- Budowanie relacji i zaufania podczas rozmów
- Asertywność i obrona własnych interesów
- Negocjacje w sytuacjach konfliktowych
- Sygnały gotowości do porozumienia

Usługa przeplatana jest z ćwiczeniami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności Uczestników.

Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat technik negocjacyjnych, psychologii klienta oraz strategii argumentowania korzyści, budując relacje z klientami zwiększające skuteczność w dochodzeniu do porozumienia i zamykania transakcji.

Szkolenie przeznaczone jest dla początkujących w negocjacjach oraz tych którzy chcą doskonalić swe umiejętności.

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	984,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Rzepkowski

Maciej Rzepkowski
Trener Biznesu, Coach, Konsultant, Wykładowca.

Absolwent Wydziału Prawa i Administracji Uniwersytetu Łódzkiego i Wyższej Szkoły Administracji Publicznej w Łodzi. Absolwent Studiów Podyplomowych w CSP WSliZ w Rzeszowie (Coaching), Studiów Podyplomowych w WSKZ we Wrocławiu (Psychologia Kliniczna i Psychoterapia) oraz Studium Psychologii i Komunikacji Interpersonalnej w Bielsku-Białej. Certyfikowany trener (Szkoła Trenerów Brian Tracy International), certyfikowany coach ICI (The International Association of Coaching Institutes) oraz certyfikowany diagnosta inteligencji emocjonalnej (EI Expert Emotional Resources).

Praktyk sprzedaży i zarządzania z ponad 30 letnim doświadczeniem zawodowym, z czego niemal 20 ostatnich lat to praca rozwojowa z ludźmi i zespołami. Bierze czynny udział w projektach szkoleniowych i doradczych dla firm o różnorodnej strukturze i wielkości. Budował od podstaw i szkolił między innymi dział sprzedaży, obsługi klienta i telemarketingu. Pracuje na co dzień z zarządami firm, liderami i zespołami handlowymi, prowadzi warsztaty rozwojowe i strategiczne oraz indywidualne sesje coachingowe dla managerów.

W liczbach to ponad 800 godzin praktyki coachingowej i mentoringowej, ponad 9000 godzin pracy szkoleniowo-warsztatowej, 2500 godzin pracy konsultingowej (doradczej) i kilka lat spędzonych na pracy dydaktycznej ze studentami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają:

- podstawowy pakiet materiałów szkoleniowych (notatnik, długopis, teczka),
- wybrane materiały udostępnione w formie drukowanej/elektronicznej,
- certyfikat ukończenia szkolenia.

Warunki uczestnictwa

1. **Zgłoszenie udziału:** za pośrednictwem BUR lub przesłanie zgłoszenia drogą mailową: szkolenia@forecast.com.pl - we wskazanych terminach rekrutacji.
2. **Umiejętność podstawowej** obsługi komputera.
3. **Wniesienie opłaty** za udział w szkoleniu na minimum 3 dni robocze przed jego rozpoczęciem.
4. **Aktywne uczestnictwo i otwartość** które zawsze wzmacniają efekty udziału w usługach szkoleniowych!

Zapraszamy!

Informacje dodatkowe

Warunkiem uruchomienia szkolenia jest udział min. 6 osób (wniesiona opłata).

Usługa oferowana jako otwarta, ale może być również zrealizowana w formie zamkniętej u klienta - wymagana deklaracja udziału min. 8 osób. W takim wypadku cena nie obejmuje kosztów logistycznych: zapewnienia sali szkoleniowej, cateringu dla uczestników, zakwaterowania i wyżywienia trenera.

W przypadku usług dofinansowanych cena nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową.

Czas trwania prezentowany jest **w godzinach dydaktycznych** (1h = 45 minut) i **uwzględnia przerwy**.

Pytania prosimy wysłać na adres: szkolenia@forecast.com.pl

Informacje można uzyskać również pod numerami telefonu: **533 180 588**

Adres

ul. Walerego Wróblewskiego 18/807

93-578 Łódź

woj. łódzkie

Szkolenie realizowane pod adresem wskazanym powyżej. Do dyspozycji uczestników będzie sala szkoleniowa, wyposażona w 15 stanowisk dla uczestników (biurka i krzesła) oraz stanowisko dla prowadzącego (biurko i krzesło), tablicę suchościeralną oraz rzutnik. W oknach zamontowano rolety nieprzepuszczające światła, co znacznie ułatwia prezentację materiałów multimedialnych. W budynku są windy. Sala jest klimatyzowana. Istnieje możliwość realizacji szkolenia pod wskazanym przez Zamawiającego usługę adresem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt



AGNIESZKA PAWŁOWSKA

E-mail szkolenia@forecast.com.pl

Telefon (+48) 533 180 588