



Jarosław Rasiński

★★★★★ 4,9 / 5

311 ocen

Pozytywne Negocjacje w Sprzedaży

Numer usługi 2025/10/10/140737/3070305

📍 Ostrowiec Świętokrzyski / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.12.2025 do 03.12.2025

3 375,00 PLN brutto

3 375,00 PLN netto

210,94 PLN brutto/h

210,94 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy mają kontakt z potencjalnym klientem
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	6
Data zakończenia rekrutacji	01-12-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego profesjonalnego, skutecznego prowadzenia procesu negocjacji z klientem, do umiejętnej jego oceny i przewidywania jego oczekiwań, wymagań, do nawiązywania i utrzymywania dobrych relacji z klientem, doboru i wykorzystania właściwej techniki negocjacyjnej oraz poprawne komunikacji podczas kontaktu z klientem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik po szkoleniu prowadzi negocjacje z klientem dobierając odpowiednie techniki negocjacyjne	Rozróżnia odpowiednie techniki negocjacji i typy klientów	Wywiad swobodny
Po szkoleniu uczestnik prawidłowo definiuje rodzaj klienta i odpowiednią do niego metodę negocjacji	Rozróżnia rodzaje klientów i odpowiednio dobiera metody negocjacyjne	Wywiad swobodny
uczestnik po szkoleniu nawiązuje pozytywne relacje z klientem i współpracownikami	Zna metody pozytywnej komunikacji	Wywiad swobodny

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

Dzień I.

1. Podstawowe informacje dotyczące szkolenia
2. Wprowadzenie w temat, metody negocjacji z klientem
3. Rola poszczególnych pracowników w procesie negocjacyjnym
5. Wiedza i pewność siebie;
6. Kluczowe elementy w negocjacjach.
7. Współczesny klient i jego wymagania;
8. Trudny klient, jak z nim negocjować

Dzień II.

1. Współpraca podczas negocjacji
2. Zbieranie informacji o kliencie;
3. Promocja sprzedaży;
4. Wiedza o produkcie , jako element negocjacji;
5. Techniki negocjacji w sprzedaży;
6. Kontakt osobisty
7. Ocena klienta i przewidywanie jego oczekiwań;
8. Pytania i odpowiedzi, podsumowanie szkolenia

Zajęcia będą realizowane w godzinach zegarowych

Przerwy wliczają się do czasu szkolenia

W trakcie szkolenia wykorzystane zostaną liczne przykłady, symulacje i ćwiczenia.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Rozpoczęcie szkolenia - po co są negocjacje	Jarosław Rasiński	02-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	02-12-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 18 Metody negocjacji	Jarosław Rasiński	02-12-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	02-12-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 18 Kluczowe elementy w negocjacjach	Jarosław Rasiński	02-12-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	02-12-2025	14:00	14:30	00:30
7 z 18 Klient. Przyjaciół czy wróg?	Jarosław Rasiński	02-12-2025	14:30	16:00	01:30
8 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	02-12-2025	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 Podsumowanie dnia, pytania	Jarosław Rasiński	02-12-2025	16:15	17:00	00:45
10 z 18 Wiedza o produkcji. Czy ważna w negocjacjach?	Jarosław Rasiński	03-12-2025	09:00	10:30	01:30
11 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	03-12-2025	10:30	10:45	00:15
12 z 18 Techniki negocjacji	Jarosław Rasiński	03-12-2025	10:45	12:15	01:30
13 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	03-12-2025	12:15	12:30	00:15
14 z 18 Przewidywanie oczekiwań klienta	Jarosław Rasiński	03-12-2025	12:30	14:00	01:30
15 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	03-12-2025	14:00	14:30	00:30
16 z 18 Warsztaty	Jarosław Rasiński	03-12-2025	14:30	16:00	01:30
17 z 18 Przerwa	Jarosław Rasiński	03-12-2025	16:00	16:15	00:15
18 z 18 Podsumowanie szkolenia i walidacj	-	03-12-2025	16:15	17:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 375,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 375,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

210,94 PLN

Koszt osobogodziny netto

210,94 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jarosław Rasiński

Jarek od ponad 25 lat pracuje w sprzedaży i szkoleniach. Karierę zawodową zaczął jako agent ubezpieczeniowy w ubezpieczeniach na życie.

Przeszedł karierę od agenta do dyrektora regionu. Zarządzał grupą ponad 1000 sprzedawców i menadżerów. Od kilku lat prowadzi firmę szkoleniową.

Jego szkolenia poruszają tematy związane ze sprzedażą i zarządzaniem.

Przekazuje wiedzę zdobytą w praktyce podczas swojej pracy.

Jest mentorem dla wielu sprzedawców.

Posiada ponad 5 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i mentoringu, a także w prowadzeniu egzaminów

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzyma prezentację ze szkolenia w formie elektronicznej

Każdy uczestnik otrzyma także skrypt

Warunki uczestnictwa

właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich firm, którzy zapiszą się na szkolenia.

Adres

ul. Siennieńska 2

27-400 Ostrowiec Świętokrzyski

woj. świętokrzyskie

Sala wykładowa Biura Allianz

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Jarosław Rasiński

E-mail jarek.rasinski@interia.pl

Telefon (+48) 600 492 733