



Skuteczna komunikacja i negocjacje w sprzedaży

Numer usługi 2025/10/28/193341/3111363

1 200,00 PLN brutto
975,61 PLN netto
150,00 PLN brutto/h
121,95 PLN netto/h

CONCEPCION
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Bydgoszcz / stacjonarna
🏠 Usługa szkoleniowa
🕒 8 h
📅 04.05.2026 do 04.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do: • sprzedawców i konsultantów B2B i B2C, • przedstawicieli handlowych, doradców klienta, • liderów zespołów sprzedażowych, • właścicieli firm usługowych, • wszystkich, którzy chcą podnieść skuteczność komunikacji i negocjacji z klientami.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	20-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie praktycznych umiejętności komunikacji interpersonalnej i negocjacji handlowych, które przekładają się na skuteczność sprzedaży, budowanie trwałych relacji z klientami i osiągnięcie celów biznesowych. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać style komunikacji, wykorzystywać techniki perswazji, zarządzać emocjami w rozmowach handlowych oraz prowadzić negocjacje win-win.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Po ukończeniu szkolenia uczestnik: zna techniki skutecznej komunikacji i aktywnego słuchania, rozumie mechanizmy wpływu i perswazji w procesie sprzedaży, potrafi prowadzić rozmowę handlową w sposób świadomy i skuteczny, potrafi stosować różne strategie negocjacyjne, radzi sobie w sytuacjach konfliktowych i stresujących, umie dopasować styl komunikacji do typu klienta.	obserwacja zachowań uczestników podczas symulacji rozmów handlowych, wykonanie ćwiczeń z negocjacji i autoprezentacji, test wiedzy podsumowujący, ocena trenera – analiza umiejętności komunikacyjnych i negocjacyjnych.	Prezentacja

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

Blok tematyczny	Zakres tematyczny	Efekty uczenia się
1. Skuteczna komunikacja w sprzedaży	Rola komunikacji w procesie sprzedaży, aktywne słuchanie, pytania otwarte i zamknięte, dopasowanie stylu komunikacji do klienta	Uczestnik potrafi skutecznie komunikować się z klientem, wykorzystując odpowiednie techniki i styl rozmowy
2. Psychologia wpływu i perswazji w sprzedaży	Mechanizmy wpływu społecznego, budowanie zaufania, język korzyści, unikanie barier komunikacyjnych	Uczestnik rozumie zasady wywierania wpływu i potrafi stosować techniki perswazji w etyczny sposób
3. Przygotowanie do negocjacji handlowych	Analiza potrzeb i interesów stron, określanie celów negocjacyjnych, tworzenie BATNA	Uczestnik potrafi przygotować się do negocjacji, analizując potrzeby klienta i opracowując strategię
4. Strategie i techniki negocjacyjne	Style negocjacji (twarde, miękkie, partnerskie), zasady argumentacji, radzenie sobie z presją i manipulacją	Uczestnik umie prowadzić negocjacje sprzedażowe, stosując odpowiednie techniki i reagując na trudne sytuacje
5. Negocjacje w praktyce – symulacje i analiza przypadków	Ćwiczenia praktyczne, symulacje rozmów handlowych, analiza przypadków rzeczywistych	Uczestnik potrafi wykorzystać poznane narzędzia i techniki w praktyce sprzedażowej, doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Skuteczna komunikacja w sprzedaży	MONIKA BYLICKA	04-05-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 5 Psychologia wpływu i perswazji w sprzedaży	MONIKA BYLICKA	04-05-2026	10:40	12:10	01:30
3 z 5 Przygotowanie do negocjacji handlowych	MONIKA BYLICKA	04-05-2026	12:30	13:50	01:20
4 z 5 Strategie i techniki negocjacyjne	MONIKA BYLICKA	04-05-2026	14:00	15:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 5 Negocjacje w praktyce – symulacje i analiza przypadków	MONIKA BYLICKA	04-05-2026	15:40	17:00	01:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 200,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	975,61 PLN
Koszt osobogodziny brutto	150,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,95 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MONIKA BYLICKA

Pasjonatka rozwoju i budowania partnerskich relacji. Posiada niezwykłą samodyscyplinę i upór w rozwijaniu stabilnych biznesów. Cierpliwa i konsekwentna. Wychodzi poza schematy standardowych rozwiązań i ciągle poszerza horyzonty dążąc do realizacji wizjonerskich planów. Podchodzi do procesu rozwoju firm kompleksowo i merytorycznie, bardzo liczą się dla niej relacje i synergia w poszukiwaniu najlepszych rozwiązań. „Lubię wspierać innych w biznesie i patrzeć jak ich firmy rozwijają się i wzrastają. Kiedy moje koncepcje biznesowe i doradztwo zaczęły procentować sukcesami przyjaciół i znajomych, założyłam działalność, która wychodzi poza dotychczasowe schematy działania firm księgowych i konsultingowych.

Lubię obserwować sukcesy ludzi, którzy naprawdę chcą, są zaangażowani i głodni rozwoju, pokonują problemy i pragną budować. Przejście przez wszystkie szczeble kariery i praca w korporacjach były niezwykle wartościową lekcją dyscypliny i samozaparcia. Dopiero mając takie doświadczenie i wiedzę mogę skutecznie doradzać moim klientom”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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.

Adres

ul. Józefa Ignacego Kraszewskiego 1

85-240 Bydgoszcz

woj. kujawsko-pomorskie

budynek alfa piętro 2

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Monika Bylicka

E-mail m.witkowska@concepcion.pl

Telefon (+48) 608 006 771