



FIRMA HANDLOWO-
USŁUGOWA "MIJA"
MICHAŁ JAROSZ

★★★★★ 4,8 / 5

228 ocen

Skuteczna sprzedaż - jak negocjować i efektywnie porozumiewać się podczas kontaktu z klientem, współpracownikiem oraz kontrahentem - szkolenie.

Numer usługi 2025/10/28/157015/3112321

📍 Pierzchnica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 10.01.2026 do 11.01.2026

3 472,00 PLN brutto

3 472,00 PLN netto

217,00 PLN brutto/h

217,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Menedżerowie, specjaliści kierujący zespołami, ale również pozostali pracownicy chcący doskonalić swoje umiejętności w zakresie sprzedaży, negocjacji oraz efektywnej, wzajemnej komunikacji w firmie i w kontakcie z klientem.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	09-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa pozwala rozwinąć kompetencje negocjacyjne oraz właściwego porozumiewania się. Uczestnik pozna zasady właściwego przygotowania do negocjacji, planowania strategii negocjacyjnych, prowadzenia negocjacji z pracownikami i kontrahentami. Pozna najbardziej skuteczne techniki negocjacyjne. Usługa zainspiruje do poznawania i stosowania nowych sposobów negocjacji oraz skutecznego ich wykorzystania przy sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Uczestnik wyszczególnia różnice w prowadzeniu negocjacji ze współpracownikami i kontrahentami oraz wyszczególnia i stosuje zasady właściwej komunikacji.	Uczestnik właściwie odpowiada napytania dotyczące danego zakresu tematycznego.	Test teoretyczny
	Uczestnik dobiera właściwą metodę negocjacji w zadanej, zasymulowanej sytuacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umiejętności: Uczestnik świadomie dobiera i skutecznie stosuje poznane techniki komunikacji oraz negocjacji. Jest otwarty na poznawanie nowych sposobów negocjacji i skutecznie je wykorzystuje podczas realizacji sprzedaży. Kompetencje: Uczestnik zdobył przygotowanie do lepszych i skuteczniejszych negocjacji, zyskał doświadczenie w planowaniu strategii negocjacyjnych. Rozwinął swoje kompetencje komunikacyjne i je stosuje podczas kontaktów ze współpracownikami i kontrahentami.	Uczestnik właściwie odpowiada napytania dotyczące danego zakresu tematycznego.	Test teoretyczny
	Uczestnik dobiera dla zasymulowanej sytuacji właściwą technikę negocjacji, komunikuje się zgodnie z poznanymi zasadami.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik właściwie odpowiada napytania dotyczące danego zakresu tematycznego.	Test teoretyczny
	Uczestnik dobiera dla zasymulowanej sytuacji właściwą technikę negocjacji, komunikuje się zgodnie z poznanymi zasadami.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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. Szkolenie przeznaczone jest dla menedżerów, specjalistów kierujących zespołami oraz wszystkich pracowników chcących doskonalić swoje umiejętności w zakresie sprzedaży, negocjacji i właściwej komunikacji.

Zajęcia teoretyczne będą realizowane wspólnie dla całej grupy, zaś realizacja zajęć praktycznych będzie się odbywać w podziale na 3-osobowe podgrupy. Każda z podgrup oddzielnie przećwiczy poszczególne techniki komunikacji i negocjacji, zaś pozostali uczestnicy wraz ze szkoleniowcem będą się przysłuchiwali, a po zakończeniu ćwiczenia dzielili uwagami.

Szkolenie odbywać się będzie w oparciu o miarę godziny lekcyjnej wynoszącej 45 min. Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi. W trakcie szkolenia wykorzystane zostaną liczne przykłady, symulacje i ćwiczenia. Walidacja odbywać się będzie na podstawie testów teoretycznych jednokrotnego wyboru oraz na podstawie obserwacji uczestnika w zasymulowanych sytuacjach.

Dzień I.

1. Podstawowe informacje dotyczące szkolenia, pre-test.
2. Czym są negocjacje? - wykład
3. Style negocjacyjne - wykład
4. Przeshkody w skutecznym komunikowaniu się - wykład
5. Zasady komunikacji - wykład + ćwiczenia

Dzień II.

1. Komunikacja werbalna i niewerbalna - wykład + ćwiczenia
2. Techniki negocjacyjne - wykład
3. Fazy i rodzaje negocjacji - wykład
4. Strategie i zasady w negocjacjach - wykład
5. Negocjacje w sprzedaży - etapy, kryteria oceny negocjacji sprzedażowych - wykład + ćwiczenia
6. BATNA i jej znaczenie w komunikacji - wykład
7. Porozumiewanie się z trudnym klientem (dominacja w negocjacjach) - wykład + ćwiczenia
8. Porozumiewanie się z małomównym i zrzędzającym klientem - wykład + ćwiczenia
9. Klient wrogo nastawiony - wykład + ćwiczenia
10. 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	3 472,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 472,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	217,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	217,00 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

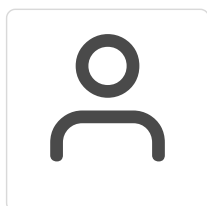
Pierzchnica 162C
26-015 Pierzchnica
woj. świętokrzyskie

Sala szkoleniowa w ośrodku "La Cucina Italiana" w Szczecnie.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Elżbieta Ludwikowska

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

Telefon (+48) 609 718 185