



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

532 oceny

Szkolenie - NEGOCJACJE HANDLOWE - strategie obrony ceny i finalizacji transakcji

Numer usługi 2025/12/15/159753/3212439

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 10:00 h

📅 10.07.2026 do 10.07.2026

1 107,00 PLN brutto
900,00 PLN netto
110,70 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Identyfikatory projektów

Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH

Grupa docelowa usługi

Szkolenie polecane osobom, które w pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć swoje kompetencje i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów; menadżerom, kierownikom właścicielom przedsiębiorstw, pracownikom działu sprzedaży, key account managerom, product managerom oraz osobom pracownikom odpowiadającym za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- NETBON 2
- Lubuskie Bony Rozwojowe

„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.”

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji	06-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia różnych typów negocjacji, do obrony przed technikami manipulacji stosowanymi w negocjacjach; do skutecznego negocjowania z jednoczesnym zachowaniem dobrych relacji z partnerem negocjacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Określa cel i rolę negocjacji jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie</p> <p>Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi</p>	<p>Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowym</p> <p>Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji</p> <p>Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych</p> <p>Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów</p>	<p>Test teoretyczny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Czas trwania warsztatu to 1 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

MODUŁ 1 :

KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

- znaczenie stylu komunikacyjnego
- budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora
- aktywne słuchanie w procesie negocjacji

MODUŁ 2 :

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I STRATEGIA

- planowanie w negocjacjach
- parametry negocjacji i ustalanie celów
- BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
- silne i słabe strony partnerów negocjacji
- identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
- odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji
- pytania – tajna broń negocjatora.

MODUŁ 3 :

PROWADZENIE NEGOCJACJI

- techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
- dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
- pat, impas i zastój – strategię przełamywania oporu w negocjacjach
- efektywne finalizowanie procesu negocjacji
- skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
- obrona ceny
- finalizacja transakcji

MODUŁ 4 :

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test	-	10-07-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 9 KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH	Piotr Babiński	10-07-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	10-07-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 9 PRZYGOTOWANI E DO NEGOCJACJI I STRATEGIA	Piotr Babiński	10-07-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	10-07-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 9 PROWADZENIE NEGOCJACJI	Piotr Babiński	10-07-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	10-07-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 9 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Piotr Babiński	10-07-2026	15:45	17:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	10-07-2026	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Gruntowną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej dystrybucji towarów luksusowych. Wprowadzał na rynek polski m.in. marki Duracell, Juvena, Martini, Johnnie Walker, Braun, Gala i Palm.

Specjalizacja trenerska:

- Rozwój kompetencji menedżerskich,
- Budowanie zespołu,
- Motywowanie i motywacja,
- Przywództwo,
- Delegowanie zadań,
- Rozwój kompetencji handlowych,
- Rozmowa handlowa i techniki sprzedaży,
- Negocjacje handlowe sprzedażowe i zakupowe;
- Zarządzanie sprzedażą,
- Budowanie trwałych relacji z klientami,
- Sprzedaż przez internet i telefon,
- Obsługa klienta,
- Strategie obrony ceny,
- Asertywność,
- Komunikacja i współpraca w zespole,

Prezentacje publiczne i autoprezentacja,
Wywieranie wpływu, sztuka perswazji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w formie papierowej (skrypt), teczki, notesy oraz długopisy. Po szkoleniu e-book tematyczny wysłany na adres mailowy (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Adres

ul. Josepha Conrada 29/A

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



MARZENA MRUKWA

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145