



SYNERGIST
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ
★★★★★ 4,6 / 5
9 ocen

Komunikacja wartości, skuteczna negocjacja ceny i obrona ceny w kontekście zrównoważonych modeli biznesowych, GOZ i symbiozy przemysłowej.

Numer usługi 2026/01/18/170636/3265547

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.02.2026 do 20.02.2026

4 480,00 PLN brutto

4 480,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	1. Managerowie strategiczni (właściciele, członkowie zarządu, kadra kierownicza) 2. Osoby odpowiedzialne za planowanie i realizowanie inwestycji w przedsiębiorstwie 3. Specjaliści ds. ESG, zrównoważonego rozwoju i CSR 4. Specjaliści ds. środowiska i optymalizacji kosztów
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	18-02-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
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 umiejętności skutecznego komunikowania wartości, negocjowania oraz obrony ceny w kontekście zrównoważonych modeli biznesowych, gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) i symbiozy przemysłowej.

Uczestnicy nauczą się:
rozpoznawać i wykorzystywać swoje źródła siły negocjacyjnej,
przedstawiać cenę przez pryzmat wartości, a nie kosztu,
argumentować ofertę w oparciu o korzyści środowiskowe, ekonomiczne i społeczne,
stosować techniki pracy z cenami

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie zasady komunikacji wartości w modelach zrównoważonych, GOZ i symbiozy przemysłowej.	- Wymienia elementy wartości (ekonomiczne, środowiskowe, społeczne). - Odróżnia cenę od wartości i kosztu. - Potrafi wskazać argumenty wartości	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje i wykorzystuje swoje źródła siły w negocjacjach	- Definiuje swoją BATNA. - Wskazuje elementy wzmacniające pozycję negocjacyjną. - Posiada adekwatną postawę pewności siebie.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi szybkie negocjacje cenowe	- Formułuje komunikat wartości w 30 sekund. - Zachowuje strukturę wypowiedzi pod presją czasu. - Potrafi zamknąć krótką negocjację z zachowaniem ceny.	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje i wdraża nowe narzędzia negocjacyjne w praktyce zawodowej	- Tworzy własny plan wdrożenia. - Dobiera właściwe strategie do typu klienta. - Samodzielnie ulepsza swoje argumenty wartości.	Debata swobodna

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?

Program

Komunikacja wartości, negocjacja ceny i obrona ceny w modelach zrównoważonych, GOZ i symbiozy przemysłowej

1. **Wprowadzenie do szkolenia**
 - Cele, zakres, metody pracy, runda otwierająca, kontekst GOZ i modeli zrównoważonych.
2. **Siła w negocjacjach i pewność siebie**
 - Źródła siły negocjacyjnej (BATNA, przygotowanie, informacja).
 - Postawa i psychologia negocjatora.
3. **Komunikacja wartości w ofertach GOZ i symbiozy przemysłowej**
 - Jak sprzedawać wartość, a nie cenę.
 - Argumentacja korzyści środowiskowych, ekonomicznych i społecznych.
4. **Rozkodowywanie ceny i praca na wartości**
 - Elementy ceny w modelach circular.
 - Budowanie percepcji wartości, techniki Value-Based Selling.
5. **Strategie i techniki pracy z ceną**
 - Kotwiczenie, wariantyzacja, praca na pakietach, przesuwanie rozmowy z ceny na wartość.
6. **Szybkie negocjacje cenowe**
 - Zasada 30 sekund, krótkie obrony wartości, kluczowe komunikaty w realnych sytuacjach sprzedażowych.
7. **Obrona ceny i radzenie sobie z obiekcjami**
 - Najczęstsze obiekcje cenowe.
 - Argumenty oparte na GOZ, danych i wartości dodanej.
 - Symulacje trudnych rozmów.
8. **Podsumowanie i wdrożenie**
 - Wnioski, plan działań, transfer narzędzi do codziennej pracy, certyfikaty.

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	4 480,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Dub

- Obecnie – Trener biznesu freelancer.
- Wiedzę i doświadczenie handlowe oraz szefowskie zdobyłem głównie w branży farmaceutycznej - 25 lat pracując w firmach farmaceutycznych na stanowiskach handlowych i menedżerskich
- Wiedzę i doświadczenie jako trener i coach zdobyłem współpracując blisko 10 lat z Grupą Szkoleniową Kontrakt OSH gdzie kończyłem szkołę trenerów biznesu oraz szkołę coachingu oraz współpracując z Grupą Traning Partners i Skills Arena.
- Posiadam umiejętności rozwoju szefów i handlowców podczas wizyt w terenie, zdobyte przez ponad 2500 godzin przepracowanych jako Coach.
- Specjalizuję się w szkoleniach z zamykania sprzedaży dla działów handlowych oraz delegowaniu i monitorowaniu realizacji zadań dla szefów działów sprzedaży. Prowadzę coachingi w terenie w ramach wizyt rozwojowych handlowych oraz szefowskich.
- Autor książki: „Sekrety skutecznego zamykania sprzedaży – techniki i narzędzia” oraz współautor „Psychologia nowoczesnej sprzedaży, poznaj sekrety umysłu klient”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Minimalne wymagania wstępne dla uczestników

- Umiejętności w zakresie podstaw projektowania modeli biznesowych (np. Business Model Canvas, Lean Canvas)
- Podstawowa znajomość działalności firmy i produktów/usług oferowanych klientom

Metody pracy

- case studies branżowe,
- praca na realnych przykładach firmy,
- ćwiczenia negocjacyjne,
- symulacje obrony ceny,
- prezentacje i dyskusje,
- narzędzia strategiczne (BMC, Value Proposition Canvas).

Wymagania wobec uczestników

- podstawowa wiedza nt. działalności firmy,
- umiejętność pracy z prostymi modelami biznesowymi (np. BMC).

Warunki techniczne

Usługa jest prowadzona w formie zdalnej, za pośrednictwem aplikacji Teams.

Wymagany jest dostęp do kamery.

Minimalne wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
- Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.
- kamera, mikrofon i głośniki lub słuchawki.

Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika projektu przed szkoleniem. Uczestnik szkolenia każdorazowo przed zajęciami grupowymi otrzymuje zaproszenie na spotkanie on-line.

Kontakt



Ewa Palarczyk

E-mail szkolenia@synergist.eu.com

Telefon (+48) 519 774 624