



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

Zielone Projekty- Komunikacja ceny- skuteczne negocjacje w sprawie ceny oraz obrona ceny

Numer usługi 2026/01/18/170636/3265552

2 500,00 PLN brutto
2 500,00 PLN netto
312,50 PLN brutto/h
312,50 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 20.03.2026 do 20.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem

Grupa docelowa usługi

Osoby pracujące w sprzedaży, obsłudze klienta, negocjacjach, handlowcy, doradcy klienta, przedsiębiorcy, właściciele firm oraz wszystkie osoby, które w swojej pracy komunikują, negocjują lub bronią ceny.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

19-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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

Szkolenie rozwija umiejętności efektywnego komunikowania ceny w procesie sprzedażowym oraz budowania pewności siebie podczas negocjacji z klientem. Uczestnicy poznają różnice między siłą nabywczą a chęcią posiadania, sposób postrzegania ceny przez klienta oraz techniki pracy z ceną.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Będzie rozróżniać siłę nabywczą od chęci posiadania i potrafi określić ich wpływ na decyzję zakupową klienta. Będzie potrafił analizować, jak klient postrzega podawaną cenę i jak wpływa na to prezentacja oferty. Będzie znał i będzie stosował strategie pracy z ceną: rozkodowywanie ceny, obronę ceny, szybkie negocjacje oraz argumenty poza cenowe. Będzie prowadził rozmowy handlowe z większą pewnością siebie i świadomością własnej pozycji negocjacyjnej. Będzie umiał komunikować cenę w sposób budujący wartość i minimalizujący obiekcje klienta.	Uczestnik będzie potrafił wyjaśnić różnicę między siłą nabywczą a chęcią posiadania. Uczestnik będzie potrafił przeanalizować, jak klient postrzega cenę produktu/usługi Uczestnik będzie prezentował cenę w sposób pewny i klarowny Uczestnik będzie stosował strategie pracy z ceną. Uczestnik będzie potrafił obronić cenę w sytuacji obiekcji klienta Uczestnik będzie dobierał metodę negocjacji do sytuacji handlowej Uczestnik będzie aktywnie uczestniczył w zadaniach praktycznych i ćwiczeniach.	Wywiad ustrukturyzowany

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

1. Wstęp: przedstawienie programu, metod pracy, runda.

2. Siła w negocjacjach

- Skąd bierze się pewność siebie podczas negocjacji ceny?

3. Strategie pracy z ceną:

- Rozkodowywanie ceny

- Metody pracy z ceną

- Poszukiwanie obszaru poza cenowego

-Szybkie negocjacje

- Obrona ceny

4. Zakończenie szkolenia: certyfikaty, runda, ankiety

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

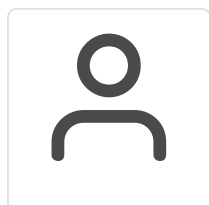
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	312,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	312,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ewa Palarczyk

Prezes Zarządu i współzałożyciel Synergist. Wykorzystuje unikalne połączenie doświadczenia w tworzeniu i wdrażaniu strategii biznesowych, zarządzania projektami oraz zrównoważonego rozwój i

ESG, aby wspierać liderów i organizacje w osiąganiu celów biznesowych, społecznych i środowiskowych.

Wiedzę i umiejętności w zarządzaniu projektami zdobywała w kraju i za granicą, realizując, przygotowując i nadzorując dziesiątki projektów, w tym mega inwestycje, m.in. jako Dyrektor Wykonawczy ds. Projektów Inwestycyjnych w TAURON Polska Energia S.A., Prezes Zarządu TAURON Ekoenergia sp. z o.o., członek Komitetu Inwestycyjnego Grupy TAURON oraz członek wielu rad nadzorczych, Dyrektor Oddziału KOPEX S.A. w Turcji. Przez szereg lat uczestniczyła w tworzeniu, wdrażaniu i monitorowaniu strategii korporacyjnej, CSR, inwestycyjnej. Jako Prezes Zarządu GPM EMEA, promowała zrównoważone zarządzanie projektami w Europie, na Bliskim Wschodzie i Afryce. Posiada również bogate doświadczenie trenerskie i dydaktyczne, wykładając i współtworząc autorskie programy studiów MBA i podyplomowych z zakresu zrównoważonego rozwoju i zarządzania projektami m.in. w SGH, Akademii WSB i Akademii Śląskiej, a także doradzając i rozwijając kompetencje zarządzania projektami i zrównoważonego rozwoju (od blisko 5 lat) w wielu dużych firmach, głównie przemysłowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie ma charakter praktyczny i warsztatowy. Zajęcia skupiają się na realnych przykładach rozmów handlowych, ćwiczeniach związanych z prezentacją ceny, obroną ceny oraz pracą na argumentach poza cenowych. Uczestnicy pracują na materiałach, które mogą następnie wykorzystać w codziennej pracy.

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