



PATRINO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

836 ocen

Negocjacje trade marketingowe z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych i sztucznej inteligencji (AI) – matematyka handlowa, argumentacja i analiza danych w praktyce. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2026/03/25/121919/3435297

📍 Tuchów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 07.07.2026 do 08.07.2026

2 164,80 PLN brutto

1 760,00 PLN netto

135,30 PLN brutto/h

110,00 PLN netto/h

169,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Sprzedaż

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób dorosłych (powyżej 18 roku życia), pracujących lub planujących rozwój zawodowy w obszarze sprzedaży, trade marketingu oraz zarządzania kategorią, w szczególności:

- przedstawicieli handlowych, key account managerów oraz specjalistów ds. sprzedaży,
- pracowników działów trade marketingu i category management,
- osób odpowiedzialnych za analizę danych sprzedażowych i podejmowanie decyzji biznesowych,
- menedżerów i właścicieli firm rozwijających kompetencje sprzedażowe i negocjacyjne,
- osób chcących podnieść kompetencje cyfrowe, w tym w zakresie wykorzystania narzędzi analitycznych i sztucznej inteligencji w sprzedaży.

Szkolenie jest również odpowiednie dla osób, które chcą dostosować swoje kompetencje do zmieniających się warunków rynku pracy, w tym rosnącej roli automatyzacji i nowych technologii.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

06-07-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

16

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie skutecznego prowadzenia negocjacji trade marketingowych z producentami i partnerami handlowymi, w oparciu o analizę danych, język korzyści oraz argumentację biznesową. Szkolenie rozwija również kompetencje cyfrowe poprzez wykorzystanie nowoczesnych narzędzi analitycznych oraz rozwiązań opartych na sztucznej inteligencji (AI), wspierających przygotowanie ofert, analizę KPI, symulację negocjacji oraz podejmowanie decyzji biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady argumentacji i prowadzi negocjacje sprzedażowe	Przygotowuje dopasowaną argumentację oraz prowadzi rozmowę, odpowiadając poprawnie na min. 2 obiekcje	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje dane sprzedażowe i wykorzystuje KPI w decyzjach biznesowych	Oblicza podstawowe KPI oraz interpretuje dane i wyciąga wnioski	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje narzędzia cyfrowe i AI w sprzedaży	Dobiera narzędzie (w tym AI) i przygotowuje analizę, ofertę lub prezentację dopasowaną do celu	Test teoretyczny
Uczestnik ocenia efektywność działań sprzedażowych i wpływ technologii na pracę.	Analizuje przykład biznesowy i wskazuje min. 2 wnioski dotyczące efektywności oraz zmian na rynku pracy.	Test teoretyczny

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

Szkolenie w głównej mierze oparte jest na ćwiczeniach indywidualnych, grupowych (w grupach 5-cio osobowych), dyskusji grupowej, grach symulacyjnych, prezentacji przykładów, mini wykładach.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych.

Uczestnicy otrzymają materiały autorskie, opracowane przez wykładowców-praktyków.

1. SKUTECZNA ARGUMENTACJA W TRADE MARKETINGU

- Zasady skutecznego przekonywania w negocjacjach handlowych
- Najczęstsze błędy w argumentacji i ich konsekwencje
- Budowanie argumentów opartych na danych
- Typy partnerów biznesowych i dostosowanie komunikacji
- Wprowadzenie do wykorzystania narzędzi cyfrowych w przygotowaniu argumentacji

2. MATEMATYKA HANDLOWA I ANALIZA KPI

- Kluczowe wskaźniki efektywności (KPI) w trade marketingu
- Analiza kontraktu i opłacalności współpracy
- Praca na danych sprzedażowych
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych do analizy danych
- Wprowadzenie do automatyzacji analizy KPI

3. JĘZYK KORZYŚCI I KOMUNIKACJA W TM

- Różnica między cechą a korzyścią
- Tworzenie skutecznych komunikatów sprzedażowych
- Argumentacja w zarządzaniu kategorią i półką
- Argumentacja w promocjach i działaniach sprzedażowych
- Wykorzystanie narzędzi AI do tworzenia komunikatów i ofert

4. OBIĘKCJE I TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE

- Typy obiekcji w rozmowach handlowych
- Techniki neutralizacji obiekcji
- Odpowiedzi na trudne pytania partnerów biznesowych
- Symulacje rozmów negocjacyjnych
- Wykorzystanie AI do generowania scenariuszy rozmów i odpowiedzi

5. WYKORZYSTANIE AI I NARZĘDZI CYFROWYCH W NEGOCJACJACH

- Wprowadzenie do AI w sprzedaży i trade marketingu
- Narzędzia AI wspierające:przygotowanie argumentacji, analizę danych i KPI,tworzenie ofert handlowych
- Automatyzacja procesów sprzedażowych i analitycznych
- Szanse i zagrożenia wynikające z wykorzystania AI w pracy
- Wpływ technologii na role zawodowe i rynek pracy

6. PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE – CASE STUDY I ĆWICZENIA

- Analiza rzeczywistych przypadków biznesowych
- Tworzenie strategii negocjacyjnej
- Wyliczenie efektywności ustaleń kontraktowych
- Wykorzystanie narzędzi cyfrowych w analizie wyników
- Analiza SWOT własnych kompetencji

7 Walidacja efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Wprowadzenie. SKUTECZNA ARGUMENTACJA W TRADE MARKETINGU	dr Paweł Pawłowski	07-07-2026	08:00	10:00	02:00
2 z 8 MATEMATYKA HANDLOWA I ANALIZA KPI	dr Paweł Pawłowski	07-07-2026	10:00	12:00	02:00
3 z 8 JĘZYK KORZYŚCI I KOMUNIKACJA W TM	dr Paweł Pawłowski	07-07-2026	12:00	15:00	03:00
4 z 8 OBIEKCJE I TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE cz1	dr Paweł Pawłowski	07-07-2026	15:00	16:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 8 OBIEKCJE I TRUDNE SYTUACJE NEGOCJACYJNE cz2	dr Paweł Pawłowski	08-07-2026	08:00	10:00	02:00
6 z 8 WYKORZYSTANIE AI I NARZĘDZI CYFROWYCH W NEGOCJACJACH	dr Paweł Pawłowski	08-07-2026	10:00	13:00	03:00
7 z 8 PRAKTYCZNE ZASTOSOWANIE – CASE STUDY I ĆWICZENIA	dr Paweł Pawłowski	08-07-2026	13:00	15:30	02:30
8 z 8 Walidacja efektów uczenia się.	-	08-07-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 164,80 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 760,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	135,30 PLN
Koszt osobogodziny netto	110,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

dr Paweł Pawłowski



30 lat praktyki biznesowej i doświadczenie managerskiego, które zdobywał pracując dla dużych korporacji: AchieveGlobal, Mercuri International Poland, Harvard Business Review, ICAN Institute, Sandler Training International, House of Skills.

Ceniony ekspert w dziedzinie Psychologii Biznesu. Poprzez działania doradczo – szkoleniowe wspiera klientów w zwiększaniu efektywności sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i zarządzania. Zajmuje się definiowaniem potrzeb szkoleniowych, przygotowaniem i realizacją projektów szkoleniowych. Pracując dla wielu firm związanych z branżą szkoleniowo – doradczą, poprowadził ponad 1750 dni szkoleniowych i coachingowych, dedykowanych, praktycznie, wszystkim sektorom biznesu, ze szczególnym uwypukleniem firm farmaceutycznych, banków, firm ubezpieczeniowych oraz przedsiębiorstw produkcyjnych. Szczególnie mocno doświadczony w obszarze Executive Coaching oraz w prowadzeniu warsztatów z szeroko rozumianego zakresu zarządzania siłami sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Informacje dodatkowe

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej, które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

Adres

ul. Tarnowska 24
Tuchów
woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MAGDALENA BESARABA

E-mail magdalena.besaraba@patrino.pl

Telefon (+48) 797 454 584