

**GRUPA
ODITK**ODITK-SZKOLENIA
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,5 / 5

443 oceny

Negocjacje z klientem - online

Numer usługi 2026/04/08/8345/3471241

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 07.09.2026 do 07.09.2026

960,00 PLN brutto

960,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

96,15 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi**Szkolenie „Negocjacje z klientem” skierowane jest do:**

Szkolenie polecane jest osobom, które w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji 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 adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”, Wektor, Projekt „Małopolski pociąg do kariery”.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

04-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem warsztatu jest przekazanie wiedzy i umiejętności zastosowania technik negocjacyjnych niezbędnych do prowadzenia skutecznych negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Po ukończeniu szkolenia uczestnicy:</p> <p>Poznają narzędzia i strategie negocjacyjne, by stosować je adekwatnie do sytuacji rozmów z dostawcami/ podwykonawcami/ współpracownikami.</p> <p>Rozwiną umiejętności w zakresie sprawowania kontroli nad rozmową negocjacyjną i budowania swojej pozycji.</p> <p>☒ Przeanalizują popełniane przez siebie błędy podczas rozmów negocjacyjnych i wypracują konkretne sposoby ich eliminacji.</p>	<p>Uczestnik:</p> <p>Potrafi ocenić, czy wykorzystuje poznane narzędzia negocjacyjne.</p> <p>Zna i umie zastosować różnorakie metody prowadzenia negocjacji.</p> <p>Umie zlokalizować, w jakich obszarach jego działania są nieskuteczne i potrafi przeciwdziałać zachowaniom, które powodują, że traci sukces w negocjacjach.</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</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

- Autorytet - narzędzia budowania swojej pozycji w negocjacjach.
- Zasady przygotowań do negocjacji - opracowanie celu, pozycji otwarcia, dolnej i górnej linii, strategię postępowania.
- Diagnoza własnego typu negocjacyjnego.
- Dobór właściwych strategii negocjacyjnych.
- Proponowanie rozwiązań zaspokajających nasze interesy w negocjacjach.
- Gry negocjacyjne.
- Radzenie sobie z obiekcjami.
- Negocjacje cenowe.
- Finalizacja negocjacji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Otwarcie szkolenia, cele, oczekiwania uczestników, wprowadzenie do negocjacji.	Tomasz Markowski	07-09-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 9 BLOK 1: Fundamenty negocjacji i przygotowanie – Autorytet w negocjacjach	Tomasz Markowski	07-09-2026	09:15	10:45	01:30
3 z 9 Przerwa	Tomasz Markowski	07-09-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 9 BLOK 2: Style i strategię negocjacyjne – Diagnoza własnego typu negocjacyjnego.	Tomasz Markowski	07-09-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 9 Przerwa	Tomasz Markowski	07-09-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 9 BLOK 3: Techniki negocjacyjne w praktyce - Radzenie sobie z obiekcjami. Negocjacje cenowe	Tomasz Markowski	07-09-2026	13:00	14:45	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 Przerwa	Tomasz Markowski	07-09-2026	14:45	15:00	00:15
8 z 9 BLOK 4: Finalizacja i domykanie negocjacji	Tomasz Markowski	07-09-2026	15:00	16:45	01:45
9 z 9 Walidacja efektów uczenia się – podsumowanie szkolenia.	Tomasz Markowski	07-09-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	960,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	960,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Markowski

Specjalizuje się w tematach: sprzedaż doradcza, wywieranie wpływu, asertywność w pracy z wymagającym klientem, przywództwo, wzmacnianie kompetencji liderkich i menadżerskich, negocjacje oraz zarządzanie sobą w czasie. Pomaga dogadać się ze sobą – w życiu i w biznesie. Wie, że skuteczność procesu porozumiewania się zależy od faktu, czy strony faktycznie usłyszają i rozumieją swoje potrzeby, bo źródłem konfliktów są właśnie niezaspokojone potrzeby. Rozwija kompetencje społeczne, aby – w sprzedaży, zarządzaniu oraz na ścieżce swojego rozwoju – uczestnicy warsztatów stawali się świadomymi w tej grze. Jest liderem Grupy Śląsk w Brian International Tracy Speakers Club. Wygłaszał prelekcje dla grup 500+ osób. Przez 17 lat był

związany z korporacjami w rolach: sprzedawcy, menadżera i trenera wewnętrznego. Pozyskiwał zarówno klientów indywidualnych, jak i biznesowych. Zarządzał 20-osobowym zespołem doświadczonych sprzedawców. Zdobyte doświadczenie wykorzystuje w grupowej oraz indywidualnej pracy z menadżerami w ramach coachingu i mentoringu. Wyznaje zasady, że: „nastawienie to mała rzecz, która czyni wielką różnicę” i że „wszystko, co ważne jest pod górę”. Ma na swoim koncie ponad 1150 dni szkoleniowych (w tym ponad 140 dni w trybie zdalnym) dla ponad 7200 osób. Realizował warsztaty z zakresu sprzedaży i obsługi klienta, budowania kompetencji menadżerskich, zarządzania zespołami, komunikacji interpersonalnej, radzenia sobie ze stresem, zarządzania sobą w czasie, wystąpień publicznych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Wszyscy uczestnicy szkolenia otrzymają materiały - skrypt szkoleniowy z zakresu szkolenia w formie pdf.

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

„Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój”.

"Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Krakowie w ramach projektu - Małopolski Pociąg do Kariery"

Warunki techniczne

Szkolenie odbędzie się za pośrednictwem platformy MS Teams.

Wymagania:

Komputer z dostępem do Internetu i kamerą, słuchawki lub system audio w laptopie. Pomieszczenie, które umożliwi udział w działaniu online bez bycia rozpraszonym i głośnych dźwięków, które mogą przeszkadzać innym uczestnikom. Posiadanie podczas działań online kartek A4 papieru i/lub notesu. Flamastry/ pisaki do wykonywania ćwiczeń i ich prezentacji via video.

Kontakt



AGNIESZKA DĘBIŃSKA

E-mail adebinska@oditk.pl

Telefon (+48) 502 939 929