



IT ENGINEERING &
CONSULTING
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

1 537 ocen

Negocjacje w Marketingu: Jak Przekonać Klienta o Wartości Twojej Oferty? - szkolenie

Numer usługi 2026/08/03/156609/3726335

- 📍 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 27.11.2026 do 27.11.2026

1 600,00 PLN brutto
1 600,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
250,00 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Marketing

Szkolenie skierowane jest do:

Specjalistów ds. marketingu i sprzedaży – osób, które na co dzień prowadzą rozmowy z klientami, negocjują warunki współpracy i chcą zwiększyć swoją skuteczność w przekonywaniu do wartości oferowanych produktów/usług

Przedsiębiorców i właścicieli firm – osób odpowiedzialnych za prezentację oferty swojej firmy, które chcą lepiej komunikować przewagi konkurencyjne i budować trwałe relacje z klientami

Grupa docelowa usługi

Freelancerów i osób zarządzających markami osobistymi – niezależnych specjalistów, którzy chcą nauczyć się skutecznie negocjować ceny i przedstawiać wartość swoich usług.

Kierowników i menedżerów zespołów sprzedażowych – osób zarządzających zespołami negocjacyjnymi, które chcą podnieść kompetencje swoje i swoich pracowników w zakresie argumentowania wartości oferty.

Osób zainteresowanych rozwojem kompetencji miękkich w obszarze negocjacji – wszystkich, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności w kontekście marketingowym

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

26-11-2026

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia "Negocjacje w Marketingu: Jak Przekonać Klienta o Wartości Twojej Oferty?" jest przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji w obszarze marketingu i sprzedaży, które pozwolą na efektywne przedstawianie wartości oferowanych produktów lub usług.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą z zakresu negocjacji w marketingu	omawia zasady skutecznych negocjacji marketingowych	Test teoretyczny
	omawia techniki negocjacyjne, które można stosować w rozmowach z klientami	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady identyfikacji potrzeb i oczekiwań klienta w celu dostosowania argumentacji do jego preferencji	Test teoretyczny
	omawia elementy budowania wartości oferty	Test teoretyczny
	definiuje sposób prezentowania oferty tak, by była atrakcyjna dla klienta	Test teoretyczny
	omawia istotę psychologii klienta, która wpływa na proces podejmowania decyzji	Test teoretyczny
	rozdziela mechanizmy wspierające skuteczne przekonywanie	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Prowadzi negocjacje w sposób, który przekonuje klienta o wartości oferty	Przeprowadza negocjacje w sposób profesjonalny, skupiając się na prezentowaniu wartości oferty w odniesieniu do potrzeb klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Formułuje argumenty, które skutecznie podkreślają korzyści wynikające z oferty, oraz dostosowuje je do indywidualnych oczekiwań klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Radzi sobie z obiekcjami i pytaniami klientów, odpowiadając na nie w sposób perswazyjny i przekonujący	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Wykorzystuje techniki perswazji, storytellingu oraz komunikacji opartej na wartościach w celu budowania zaufania i zaangażowania klienta	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	Zamyka negocjacje w sposób satysfakcjonujący dla obu stron, dbając jednocześnie o budowanie relacji z klientem	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Budowanie relacji wewnętrznych i zewnętrznych	Tworzy strategie negocjacyjne dopasowane do różnych typów klientów i sytuacji biznesowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	posiada świadomość znaczenia budowania długotrwałych relacji z klientami jako podstawy skutecznych negocjacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje zasady komunikacji interpersonalnej w mediach społecznościowych	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	stosuje etyczne i transparentne metody negocjacyjnych, które wzmacniają wizerunek marki i zaufanie klientów	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji marketingowych, które pozwolą uczestnikom efektywnie komunikować wartość oferowanych produktów lub usług. Uczestnicy zdobędą wiedzę na temat technik negocjacyjnych, psychologii klienta oraz strategii argumentowania korzyści, co pomoże im budować trwałe relacje z klientami i zwiększać skuteczność w zamykaniu transakcji. Szkolenie przygotowuje do profesjonalnego prowadzenia rozmów negocjacyjnych, pokonywania obiekcji oraz prezentowania oferty w sposób przekonujący i dostosowany do potrzeb odbiorcy.

Usługa przeplatana jest zajęciami praktycznymi w celu lepszego przyswojenia wiedzy i umiejętności uczestników.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób początkujących w negocjacjach, jak i dla tych, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności i zwiększyć efektywność w komunikowaniu wartości oferty.

Powitanie i wprowadzenie (15min)

- Omówienie celu szkolenia: dlaczego negocjacje oparte na wartości są bardziej efektywne niż rozmowy o cenie?
- Przedstawienie planu dnia.

Co to znaczy negocjować wartość produktu? (1h, 15min)

- Różnica między ceną a wartością w oczach klienta.
- Jak zrozumieć, co klienci postrzegają jako wartość?
- Przykłady negocjacji opartych na wartościach w marketingu produktów i usług.

Przygotowanie do negocjacji w oparciu o wartość (1h)

- Jak analizować cechy produktu i przekładać je na korzyści dla klienta?
- Tworzenie listy unikalnych przewag konkurencyjnych (USP) produktu.
- Narzędzia pomocne w przygotowaniu argumentów (analiza SWOT, brief produktu).

Techniki negocjacyjne skoncentrowane na wartości (1h)

- Jak komunikować wartość, a nie tylko cenę?
- Strategie storytellingowe: opowiadanie historii produktu w kontekście korzyści dla klienta.
- Techniki argumentacji: jak pokazać klientowi, że produkt spełnia jego potrzeby lepiej niż inne?

Rozmowy o cenie – jak unikać pułapek? (1h)

- Jak skutecznie uzasadniać cenę poprzez wartość?
- Radzenie sobie z presją cenową: co zrobić, gdy klient domaga się rabatu?
- Case study: przykłady rozmów cenowych zakończonych sukcesem dzięki podkreśleniu wartości.

Ćwiczenia praktyczne: negocjacje oparte na wartości (1h)

- Symulacja negocjacji z klientem: prezentacja produktu i obrona ceny poprzez argumenty oparte na jego wartości.
- Analiza rozmowy: feedback od trenera i uczestników.
- Budowanie argumentacji wokół konkretnego produktu uczestników.

Jak personalizować wartość dla różnych klientów? (30min)

- Rozpoznawanie potrzeb klienta i dostosowywanie przekazu.
- Dostosowanie argumentacji w zależności od segmentu rynku i profilu klienta.
- Przykłady personalizacji komunikacji wartości w różnych branżach.

Budowanie długofalowej strategii negocjacji (30min)

- Jak utrzymywać wizerunek marki jako dostawcy wysokiej wartości?
- Przykłady narzędzi wspierających strategię komunikacji wartości (materiały marketingowe, case studies, rekomendacje klientów).

Podsumowanie i sesja Q&A (15min)

- Kluczowe wnioski z dnia szkoleniowego.
- Odpowiedzi na pytania uczestników i indywidualne konsultacje.

Walidacja (15min)

Dla lepszego przyswojenia programu szkoleń Uczestnicy otrzymają materiały dydaktyczne.

Usługa prowadzona jest w formie wykładu, zajęć praktycznych oraz dyskusji otwartej z uczestnikami szkolenia.

Dodatkowe warunki przystąpienia do szkolenia - podstawowa znajomość obsługi komputera.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych (45 min). Przerwy zostały wliczone do godzin usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Powitanie i wprowadzenie	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	08:30	08:45	00:15
2 z 11 Co to znaczy negocjować wartość produktu?	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	08:45	10:00	01:15
3 z 11 Przygotowanie do negocjacji w oparciu o wartość	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	10:00	11:00	01:00
4 z 11 Techniki negocjacyjne skoncentrowane na wartości	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	11:00	12:00	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Rozmowy o cenie – jak unikać pułapek?	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 11 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 11 Ćwiczenia praktyczne: negocjacje oparte na wartości	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 11 Jak personalizować wartość dla różnych klientów?	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	15:00	15:30	00:30
9 z 11 Budowanie długofalowej strategii negocjacji	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	15:30	16:00	00:30
10 z 11 Podsumowanie i sesja Q&A	Zajęcia	Urszula Stefanowicz-Peczyńska	27-11-2026	16:00	16:15	00:15
11 z 11 -	Walidacja	-	27-11-2026	16:15	16:30	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Urszula Stefanowicz-Peczyńska

Założycielka agencji marketingowej - Detalle. W swoim 7 letnim doświadczeniu na stanowiskach managerskich współpracowała z zespołami marketingowymi, szkoląc i rozwijając swoje umiejętności w praktyce. Swoje doświadczenie w marketingu przekłada na szereg działań współpracując z wieloma firmami tworząc dla nich strategie marketingowe, kampanie, projekty, materiały foto i video. Jest specjalistką w tworzeniu komunikacji social media oraz influencer marketingu. Pracowała z wieloma markami lifestylowymi, wybierając kolekcje ubrań i sneakersów, które odmieniły rynek modowy i nadawały kierunek trendom. Jako brand manager stworzyła niezapomniane kampanie, sesje zdjęciowe, pokazy mody i współprace z influencerami. Przeprowadziła kilkaset godzin doradztwa i szkoleń w zakresie budowania strategii marketingowej, tworzenia kampanii czy budowania marki.

Wykształcenie wyższe

Studia podyplomowe - Grafika i multimedia - WSB Gdańsk, październik 2020r. - czerwiec 2021 r.

Studia podyplomowe - Psychodietetyka - Uniwersytet SWPS w Warszawie październik 2016 r. – czerwiec 2017 r.

Studia licencjackie – Dietetyka - Uniwersytet Warmińsko-Mazurski, październik 2013 r. – czerwiec 2015 r.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Warunki uczestnictwa

Warunkiem skorzystania z usługi jest bezpośredni zapis na usługę za pośrednictwem Bazy Usług Rozwojowych oraz wypełnienie ankiety oceniającej usługę rozwojową.

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

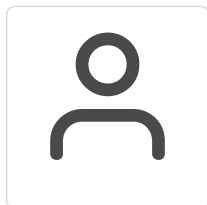
Warunki techniczne

Usługa prowadzona jest za pośrednictwem platformy Teams

W celu odbioru transmisji Szkolenia online Uczestnik powinien dysponować:

- komputerem z zainstalowanym system operacyjnym Windows 7 albo nowszym albo macOS Sierra (10.12.6) albo nowszym lub urządzeniem mobilnym z zainstalowanym systemem operacyjnym Android (Lollipop) wersja 5.0 albo nowszym lub iOS wersja 9.3.5, albo nowszym, wyposażonym w ekran i głośniki;
- dostęp do sieci Internet, w zależności od wybranej jakości transmisji, o przepustowości łącza co najmniej: 240p 500 kbps 360p 1 Mbps 720p 3 Mbps, 1080p 7 Mbps 2K 12 Mbps 4K 22 Mbps;
- aktualną wersją przeglądarki Firefox, Opera, Microsoft Edge, Chrome lub Safari;
- kamerką internetową i mikrofonem – jeżeli Uczestnik chce być widoczny i porozumiewać się głosowo z prowadzącym Szkolenie online;
- Adobe acrobat w najnowszej wersji.

Kontakt



Marta Skraba

E-mail marta@it-ec.pl

Telefon (+89) 451 055 967