



Spiral Coaching
Marcin Miziołek

Brak ocen dla tego dostawcy

Skuteczne negocjacje sprzedażowe

Numer usługi 2026/09/07/37881/3793860

📍 Włocławek

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

👥 Zajęcia grupowe

🕒 07:00 h

📅 05.11.2026 do 05.11.2026

1 230,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

175,71 PLN brutto/h

142,86 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, właścicieli firm, account managerów, menedżerów sprzedaży oraz osób prowadzących negocjacje z klientami i partnerami biznesowymi.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	23-10-2026
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
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

Po ukończeniu szkolenia uczestnik przygotowuje i prowadzi negocjacje sprzedażowe, rozpoznaje interesy stron, dobiera argumenty i ustępstwa, reaguje na presję cenową i obiekcje oraz dąży do porozumienia zabezpieczającego wartość oferty i relację biznesową.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje się do negocjacji sprzedażowych.	Określa cele, minimum negocjacyjne, obszary elastyczności i potencjalne interesy drugiej strony.	Analiza dowodów i deklaracji
Rozróżnia stanowiska od interesów negocjacyjnych.	Na podstawie case study wskazuje stanowiska, interesy i możliwe pola porozumienia.	Test teoretyczny
Dobiera argumentację do sytuacji negocjacyjnej.	Formułuje argumenty oparte na wartości i potrzebach drugiej strony	Obserwacja w warunkach symulowanych
Reaguje na presję cenową.	Stosuje minimum 2 techniki obrony wartości bez automatycznego udzielania rabatu.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zarządza ustępstwami.	Łączy ustępstwo z warunkiem wzajemności i kontroluje kolejność ustępstw.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zamyka negocjacje ustaleniem kolejnych kroków.	Podsumowuje uzgodnienia, potwierdza warunki i formułuje kolejne działanie.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Cel biznesowy

Celem biznesowym usługi jest zwiększenie skuteczności negocjacji sprzedażowych poprzez rozwój umiejętności przygotowania strategii negocjacyjnej, obrony wartości oferty, reagowania na presję cenową i obiekcje oraz świadomego zarządzania ustępstwami. Uczestnik ma dzięki temu zwiększyć skuteczność prowadzenia rozmów handlowych, ograniczyć nieuzasadnione rabaty oraz budować korzystne i trwałe porozumienia z klientami i partnerami biznesowymi.

Efekt usługi

Uczestnik samodzielnie przygotowuje i prowadzi negocjacje sprzedażowe, określając cele, minimum negocjacyjne, obszary elastyczności oraz interesy drugiej strony. Dobiera argumentację opartą na wartości i potrzebach klienta, reaguje na presję cenową i obiekcje, świadomie zarządza ustępstwami oraz zamyka negocjacje poprzez podsumowanie ustaleń i określenie kolejnych kroków.

Kryteria weryfikacji efektu usługi

- Przygotowanie do negocjacji – uczestnik określa cele, minimum negocjacyjne, obszary elastyczności oraz potencjalne interesy drugiej strony.
- Rozpoznawanie interesów stron – uczestnik na podstawie case study wskazuje stanowiska, interesy oraz możliwe pola porozumienia.
- Dobór argumentacji – uczestnik formułuje argumenty odnoszące się do wartości oferty i potrzeb drugiej strony.
- Reakcja na presję cenową – uczestnik stosuje minimum 2 techniki obrony wartości oferty bez automatycznego udzielania rabatu.
- Zarządzanie ustępstwami – uczestnik łączy ustępstwo z warunkiem wzajemności i zachowuje kontrolę nad kolejnością ustępstw.
- Zamykanie negocjacji – uczestnik podsumowuje uzgodnienia, potwierdza warunki i określa kolejne działanie

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektu usługi zostanie potwierdzone poprzez niezależną walidację obejmującą test teoretyczny, analizę przygotowanej strategii negocjacyjnej oraz obserwację uczestnika podczas symulacji negocjacyjnej. Uczestnik wykona zadania praktyczne związane z przygotowaniem negocjacji, rozpoznawaniem interesów stron, doбором argumentacji, obroną wartości oferty, reagowaniem na obiekcje, zarządzaniem ustępstwami oraz ustaleniem kolejnych kroków. Wyniki zostaną ocenione na podstawie określonych kryteriów weryfikacji.

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł	Temat	Czas
1	Fundamenty negocjacji sprzedażowych	45 min
2	Przygotowanie strategii negocjacyjnej	60 min
3	Komunikacja i argumentacja	60 min
4	Cena i obiekcje	60 min
5	Ustępstwa i wzajemność	45 min
6	Trudne sytuacje i impas	45 min
7	Symulacja negocjacyjna i omówienie	60 min
	RAZEM ZAJĘCIA MERYTORYCZNE	375 min / 6 h 15 min
	Przerwy	60 min
	Walidacja	45 min
	RAZEM	420 min / 7 h

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 10 Fundamenty negocjacji sprzedaży	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	08:00	08:45	00:45	Tak
2 z 10 Przygotowanie strategii negocjacyjnej	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	08:45	09:45	01:00	Tak
3 z 10 -	Przerwa	-	05-11-2026	09:45	10:15	00:30	Tak
4 z 10 Komunikacja i argumentacja	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	10:15	11:00	00:45	Tak
5 z 10 Cena i obiekty	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	11:00	12:00	01:00	Tak
6 z 10 Ustępstwa i wzajemność	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	12:00	12:45	00:45	Tak
7 z 10 -	Przerwa	-	05-11-2026	12:45	13:15	00:30	Tak
8 z 10 Trudne sytuacje i impas	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	13:15	13:45	00:30	Tak
9 z 10 Symulacja negocjacyjna i omówienie	Zajęcia	Martyna Binczarska	05-11-2026	13:45	14:15	00:30	Tak
10 z 10 -	Walidacja	-	05-11-2026	14:15	15:00	00:45	Tak

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	07:00
w tym suma godzin zajęć	05:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	08:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 230,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,71 PLN
Koszt osobogodziny netto	142,86 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	07:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Martyna Binczarska

Trenerka sprzedaży, PR i budowania relacji w biznesie Wykładowca akademicki Państwowej Akademii Nauk Stosowanych, Wiceprezes Fundacji Spiral Coaching Mentor sprzedaży, szkoleniowiec Dyrektor rozwoju sprzedaży i szkoleń - Stowarzyszenie Mediów Lokalnych. Doradca wizerunku i PR.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Szkolenie ma charakter praktyczny i warsztatowy. Uczestnicy pracują na przykładach negocjacyjnych, case study oraz sytuacjach związanych z presją cenową, obiekcjami, ustępstwami i trudnymi zachowaniami negocjacyjnymi. W trakcie zajęć uczestnicy otrzymują informację zwrotną pozwalającą na bieżące doskonalenie sposobu prowadzenia negocjacji.

Warunki uczestnictwa

Brak formalnych wymagań. Rekomendowane jest doświadczenie w sprzedaży, zakupach, obsłudze klienta lub prowadzeniu rozmów biznesowych

Informacje dodatkowe

Szkolenie ma charakter praktyczny i warsztatowy. Uczestnicy pracują na przykładach negocjacyjnych, case study oraz sytuacjach związanych z presją cenową, obiekcjami, ustępstwami i trudnymi zachowaniami negocjacyjnymi. W trakcie zajęć uczestnicy otrzymują informację zwrotną pozwalającą na bieżące doskonalenie sposobu prowadzenia negocjacji.

Warunki techniczne

Dla uczestników stacjonarnych:

Uczestnik nie musi posiadać własnego komputera ani dodatkowego sprzętu. Zajęcia odbywają się w odpowiednio przygotowanej sali szkoleniowej, zapewniającej warunki do pracy indywidualnej, w parach oraz udziału w ćwiczeniach i symulacjach negocjacyjnych. Materiały niezbędne do realizacji ćwiczeń zapewnia organizator.

Dla uczestników zdalnych:

Uczestnik powinien posiadać komputer lub laptop z dostępem do Internetu oraz kamerę i mikrofon umożliwiające udział w zajęciach w czasie rzeczywistym. Wymagane jest również korzystanie ze słuchawek lub głośników oraz dostęp do wskazanej przez organizatora platformy komunikacyjnej.

Adres

ul. Stefana Okrzei 74B/104
87-800 Włocławek

woj. kujawsko-pomorskie

Usługa realizowana jest stacjonarnie z możliwością udziału uczestników w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. Zajęcia stacjonarne odbywają się w sali szkoleniowej wyposażonej w odpowiednie zaplecze szkoleniowe oraz sprzęt multimedialny umożliwiający realizację ćwiczeń, pracy w parach, case study i symulacji negocjacyjnych. Uczestnicy zdalni dołączają do zajęć za pośrednictwem platformy umożliwiającej komunikację audio i wideo w czasie rzeczywistym oraz aktywny udział w ćwiczeniach.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Martyna Binczarska

E-mail mbinczarska@gmail.com

Telefon (+48) 690 408 828