



AKAT Usługi
Doradczycy Tomasz
Kurek



Negocjacje handlowe i skuteczne techniki sprzedaży - szkolenie

Numer usługi 2020/03/09/12327/540407

📍 Wrocław / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 23.09.2024 do 24.09.2024

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

145,29 PLN brutto/h

118,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Grupę docelową stanowią osoby zatrudnione w branży handlowej. Doświadczenie i umiejętności nie są wymagane do udziału w usłudze.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	22-09-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego stosowania negocjacji handlowych oraz technik sprzedaży.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje techniki negocjacyjne. Charakteryzuje podstawowe style negocjowania.	Charakteryzuje sposoby przygotowania się do negocjacji oraz o procesy argumentowania.	Test teoretyczny
Gromadzi kompletne informacje na temat drugiej strony. Kontroluje emocje podczas negocjacji. Działa z najwyższym rozmysłem i roztropnością.	Wykazuje aktywność słuchając argumentów partnera negocjacji. Zadaje pytania szczegółowe starając się zrozumieć interesy drugiej strony. Potrafi zastosować szeroki wachlarz argumentacji.	Test teoretyczny
Nazywa i ocenia stanowisko rozmówcy przyjęte w negocjacjach i przygotowuje strategię działania.	Identyfikuje interesy i potrzeby partnera negocjacyjnego. Jest wnikliwy w analizie stanowiska, interesów i potrzeb rozmówcy.	Test teoretyczny
Wykazuje profesjonalizm w kontaktach interpersonalnych. Wykazuje odpowiedzialność i rzetelność w wykonywanej pracy.	Wykazuje etyczne postępowanie, w tym uczciwość w stosunku do partnerów negocjacji.	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

Dzień 1

1. STRATEGIE NEGOCJACYJNE DOPASOWANE DO ŚRODOWISKA FIRMY

- Cel negocjacji – od tego zaczynamy.
- Ustalenie priorytetów poszczególnych stron negocjacji – nie wszystko jest tak samo dla nas istotne
- Przygotowanie miejsca i czasu negocjacji

- Analiza stron negocjacji na przykładach - case study
2. NEGOCJACJE W WARUNKACH PROCESÓW BIZNESOWYCH FIRMY
 - Wpływ jakości komunikacji na osiągnięte wyniki zespołów zakupowych i sprzedażowych
 - Metody negocjowania z kluczowymi interesariuszami firmy - czyli jak wdrożyć strategię WIN-WIN.
 3. ETAPY PROCESU NEGOCJACYJNEGO W ZAKUPACH I SPRZEDAŻY
 - Proces negocjacyjny – krok po kroku do osiągnięcia porozumienia.
 - Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.
 - Kluczowe reguły w negocjacjach – case study
 4. DEFINIOWANIE NAJLEPSZEJ ALTERNATYWY DLA POROZUMIENIA Z DANYM KONTRAHENTEM.
 - Zasady określania BATNY.
 - Ustalenie potrzeby negocjowania w zależności od potrzeb firmy – nie zawsze jesteśmy na to gotowi.
 - Wykorzystywanie BATNY w poszczególnych etapach procesu negocjacyjnego
 5. NEGOCJACJE WE WŁASNYM PROJEKCIE – ANALIZA SYTUACJI I WYPRACOWYWANIE WŁAŚCIWYCH SCENARIUSZY POSTĘPOWANIA.
 - Analiza sytuacji i definiowanie oczekiwań pracowników jak i klientów firmy
 - Definiowanie własnych ograniczeń w projekcie i zapewnienie odpowiedniej komunikacji kryteriów brzegowych.
 - Przewidywanie sytuacji partnera negocjacyjnego – czyli jak wykorzystać drzewa decyzyjne do kreowania właściwej pozycji negocjacyjnej.

Dzień 2

1. Przygotowanie do sprzedaży
 - Gra handlowa na rynku, psychologia klienta/kupca i sprzedawcy
 - Perspektywa i strategia sprzedawcy i kupującego
 - Przygotowanie do sprzedaży - opracowanie planu sprzedaży, czyli długofalowej relacji z klientem
2. Standard wizyty handlowej - prowadzenie spotkania handlowego od otwarcia do zamknięcia
 - Cel spotkania, wizyty handlowej
 - Etapy spotkania od otwarcia do zamknięcia
3. Nawiązywanie współpracy z nowym Klientem
 - Budowanie relacji, wizerunku handlowca
 - Radzenie sobie ze wstępnym oporem Klienta
4. Prowadzenie rozmowy za pomocą pytań handlowych - badanie potrzeb i motywacji zakupowych Klienta
 - Techniki poznawania oczekiwań i możliwości klienta
 - Techniki zachęcające do mówienia, pozwalające zdobywać informacje
 - Techniki pozwalające minimalizować błędy w komunikacji
5. Prezentacja handlowa
 - Prezentacja oferty językiem korzyści „pod potrzeby klienta” - dobieranie składników oferty w sposób dopasowany do konkretnego Klienta
 - Model PCK - dobieranie sposobu prezentacji oferty zgodnie z preferencjami Klienta
6. Pokonywanie zastrzeżeń i targowanie się
 - Techniki radzenia sobie z obiekcjami – sposoby prezentowania ceny
 - 4 zasady targowania się - jak zadowolić klienta i osiągnąć własne interesy?
 - Metody prezentowania i radzenia sobie z “atakami cenowymi”

Uczestnicy usługi nie muszą posiadać doświadczenia i umiejętności.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych tj. 1 h - 60 min.

Uczestnicy zostaną podzieleni na 2-3 grupy w celu przeprowadzenia ćwiczeń.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 STRATEGIE NEGOCJACYJNE DOPASOWANE DO ŚRODOWISKA FIRMY	Rafał Błachowski	23-09-2024	09:00	10:15	01:15
2 z 15 NEGOCJACJE W WARUNKACH PROCESÓW BIZNESOWYCH FIRMY	Rafał Błachowski	23-09-2024	10:15	11:30	01:15
3 z 15 Przerwa	Rafał Błachowski	23-09-2024	11:30	11:45	00:15
4 z 15 ETAPY PROCESU NEGOCJACYJNEGO W ZAKUPACH I SPRZEDAŻY	Rafał Błachowski	23-09-2024	11:45	13:15	01:30
5 z 15 DEFINIOWANIE NAJLEPSZEJ ALTERNATYWY DLA POROZUMIENIA Z DANYM KONTRAHENTEM.	Rafał Błachowski	23-09-2024	13:15	14:45	01:30
6 z 15 Przerwa	Rafał Błachowski	23-09-2024	14:45	15:00	00:15
7 z 15 NEGOCJACJE WE WŁASNYM PROJEKCIE – ANALIZA SYTUACJI I WYPRACOWYWANIE WŁAŚCIWYCH SCENARIUSZY POSTĘPOWANIA	Rafał Błachowski	23-09-2024	15:00	17:00	02:00
8 z 15 Przygotowanie do sprzedaży	Rafał Błachowski	24-09-2024	09:00	10:15	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 Standard wizyty handlowej - prowadzenie spotkania handlowego od otwarcia do zamknięcia	Rafał Błachowski	24-09-2024	10:15	11:45	01:30
10 z 15 Przerwa	Rafał Błachowski	24-09-2024	11:45	12:00	00:15
11 z 15 Nawiązywanie współpracy z nowym Klientem	Rafał Błachowski	24-09-2024	12:00	13:30	01:30
12 z 15 Prowadzenie rozmowy za pomocą pytań handlowych - badanie potrzeb i motywacji zakupowych Klienta	Rafał Błachowski	24-09-2024	13:30	14:45	01:15
13 z 15 Przerwa	Rafał Błachowski	24-09-2024	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Prezentacja handlowa	Rafał Błachowski	24-09-2024	15:00	16:00	01:00
15 z 15 Pokonywanie zastrzeżeń i targowanie się	Rafał Błachowski	24-09-2024	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	145,29 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Rafał Błachowski

Praktyk i trener biznesu z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym. Propagator stosowania nowoczesnych technik komunikacyjnych i sprzedażowych w biznesie. Przez 9 lat zarządzał i wdrażał innowacyjne projekty dla Międzynarodowych Targów Poznańskich. Kompetencje komunikacyjne wypracowywał ponadto jako wieloletni dziennikarz prasowy i radiowy. Właściciel firmy szkoleniowo-doradczej Błachowski i Partnerzy, na co dzień współpracuje z wieloma organizacjami, w tym m.in. z World Trade Center Poznań. Pasjonat tajemnic zewnętrznej (marketingowej, sprzedażowej) i wewnętrznej (przywódczej) komunikacji biznesowej. Realizuje autorskie warsztaty udoskonalające kompetencje zarządzania i motywowania pracowników, komunikacji interpersonalnej i zagadnień związanych z mową ciała. Specjalizuje się w doradztwie i prowadzeniu warsztatów kształtujących odpowiednie standardy komunikacji wewnętrznej, sprzedaży, negocjacji.

Realizował szkolenia dla branży motoryzacyjnej, posiada ponad 5 letnią praktykę we wdrażaniu projektów e-biznesowych i e-marketingowych.

Wykształcenie wyższe, mgr socjologii.

Zrealizował ponad 120 godzin szkoleń i ponad 60 godzin usług doradczych z zakresu swoich specjalizacji w okresie ostatnich 2 lat od daty rozpoczęcia usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają notesy, teczki, długopisy, a po zakończeniu usługi materiały wypracowane podczas usługi.

Informacje dodatkowe

Cena osobogodziny wynosi 118,13zł

Cena usługi na jednego uczestnika wynosi 1890 zł. / 16 godz. = 118,13zł.

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc/gwarancji terminu.

Oferujemy kompleksowe wsparcie w pozyskaniu **DOFINANSOWANIA na tę usługę (i inne z naszej oferty).**

Zapraszamy do kontaktu.

www.akatconsulting.pl

Ogólne warunki świadczenia usługi

Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które dostępne są pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

Podatek VAT

Usługa szkoleniowa (nd doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczane jest 23% VAT

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 roz. Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w spr.zwolnień od podatku od towarów i usług (...) (Dz.U. z 2018 r., poz. 701)

Adres

Wrocław

Wrocław

woj. dolnośląskie

Kontakt



Wojciech Kalisz

E-mail w.kalisz@akatconsulting.pl

Telefon (+48) 793 487 686