



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.



Szkolenie - NEGOCJACJE HANDLOWE - strategie obrony ceny i finalizacji transakcji

Numer usługi 2024/11/07/159753/2401210

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 16.06.2025 do 16.06.2025

1 107,00 PLN brutto

900,00 PLN netto

110,70 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	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 również adresowana dla Uczestników Projektu: • Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1 • Nowy start w Małopolsce z EURESem • Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe • Kierunek - Rozwój • Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne • Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego • Zawodowa reaktywacja
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia różnych typów negocjacji, do obrony przed technikami manipulacji stosowanymi w negocjacjach; do skutecznego negocjowania z jednoczesnym zachowaniem dobrych relacji z partnerem negocjacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Określa cel i rolę negocjacji jako sposobu osiągnięcia porozumienia w biznesie	Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowym	Test teoretyczny
Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi	Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji	
	Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych	
	Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów	

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Czas trwania warsztatu to 1 dni szkoleniowe.

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 10 h dydaktycznych x 45 minut

- 45 minut przerwy

- 2 x 10 min test wiedzy- walidacja

Przerwy nie są wliczone są w czas trwania usługi.

PROGRAM SZKOLENIA

PRETEST

MODUŁ 1 :

KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH

- znaczenie stylu komunikacyjnego
- budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora
- aktywne słuchanie w procesie negocjacji

MODUŁ 2 :

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I STRATEGIA

- planowanie w negocjacjach
- parametry negocjacji i ustalanie celów
- BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
- silne i słabe strony partnerów negocjacji
- identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
- odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji
- pytania – tajna broń negocjatora.

MODUŁ 3 :

PROWADZENIE NEGOCJACJI

- techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
- dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
- pat, impas i zastój – strategię przełamывania oporu w negocjacjach
- efektywne finalizowanie procesu negocjacji
- skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
- obrona ceny
- finalizacja transakcji

MODUŁ 4 :

PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

POSTTEST

Na koniec szkolenia odbędzie się test teoretyczny sprawdzający wiedzę z zakresu nabytych kompetencji.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test	-	16-06-2025	09:00	09:10	00:10
2 z 9 KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH	Piotr Babiński	16-06-2025	09:10	11:15	02:05
3 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	16-06-2025	11:15	11:25	00:10
4 z 9 PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI I STRATEGIA	Piotr Babiński	16-06-2025	11:25	13:40	02:15
5 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	16-06-2025	13:40	14:05	00:25
6 z 9 PROWADZENIE NEGOCJACJI	Piotr Babiński	16-06-2025	14:05	15:35	01:30
7 z 9 Przerwa	Piotr Babiński	16-06-2025	15:35	15:45	00:10
8 z 9 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Piotr Babiński	16-06-2025	15:45	17:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	16-06-2025	17:05	17:15	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 107,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	110,70 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Babiński

Menedżer z wieloletnim doświadczeniem na stanowiskach zarządzających w firmach zagranicznych i polskich.

Umiejętności menedżerskie w zakresie nowoczesnego zarządzania marketingowego, finansowego oraz zasobami ludzkimi doskonalił na stażach w Institut Francais de Gestion.

Główną wiedzę, kompetencje i doświadczenie biznesowe zdobywał przez ponad 30 lat głównie na stanowiskach zarządczych, menedżerskich i sprzedażowych w firmach zagranicznych i polskich. Od ponad 13 lat prowadzi szkolenia biznesowe, treningi rozwojowe oraz coachingi on the job.

Ma kilkunastoletnie praktyczne doświadczenie w prowadzeniu zaawansowanych negocjacji w branży FMCG. Przez 6 lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3 lata zarządzał firmą, gdzie odpowiedzialny był za budowę selektywnej dystrybucji towarów luksusowych.

Specjalizacja trenerska:

- Rozwój kompetencji menedżerskich,
- Budowanie zespołu,
- Motywowanie i motywacja,
- Przywództwo,
- Delegowanie zadań,
- Rozwój kompetencji handlowych,
- Rozmowa handlowa i techniki sprzedaży,
- Negocjacje handlowe sprzedażowe i zakupowe;
- Zarządzanie sprzedażą,
- Budowanie trwałych relacji z klientami,
- Sprzedaż przez internet i telefon,
- Obsługa klienta,
- Strategie obrony ceny,
- Asertywność,
- Komunikacja i współpraca w zespole,
- Prezentacje publiczne i autoprezentacja.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe w formie papierowej, teczki, notesy oraz długopisy dla każdego uczestnika. Po szkoleniu

e-mail z e-bookiem tematycznym.

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku VAT. ZWOLNIENIE Z VAT przysługuje firmom, gdy: * jest w całości finansowane ze środków publicznych w myśl ustawy o finansach publicznych. Zgodnie z treścią art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy o podatku od towarów i usług (Dz. U. z 2017 r. poz. 1221 ze zm.) powyższa usługa szkoleniowa może zostać zwolniona z naliczenia podatku VAT.

** jest w co najmniej 70% finansowane ze środków publicznych, zgodnie z § 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 (Dz. U. z 2015 r. poz. 736 ze zm.)

FIRMY/ OSOBY NIE KORZYSTAJĄCE Z DOFINANSOWANIA OBJĘTE SĄ STAWKĄ VAT 23 %

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:

- Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1
- Nowy start w Małopolsce z EURESem
- Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Kierunek - Rozwój
- Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne
- Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego
- Zawodowa reaktywacja

Adres

ul. Szybowcowa 1/a

40-502 Katowice

woj. śląskie

Hotel Silesian Quality

Kontakt



Marzena Mrukwa

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145