



Grupa Szkoleniowa  
SOLBERG Sp. z o.o.



## Szkolenie - PROFESJONALNE NEGOCJACJE I PREZENTACJA OFERTY

Numer usługi 2025/06/12/159753/2812761

📍 Kraków / stacjonarna  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 10 h  
📅 04.07.2025 do 04.07.2025

1 107,00 PLN brutto  
900,00 PLN netto  
110,70 PLN brutto/h  
90,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

|                                      |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
|--------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                     | Biznes / Negocjacje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                |
| <b>Sposób dofinansowania</b>         | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>         | <p>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.</p> <p>Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Małopolski Pociąg do Kariery – sezon 1</li><li>• Nowy start w Małopolsce z EURESem</li><li>• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe</li><li>• Kierunek - Rozwój</li><li>• Działanie 5.11 Kształcenie Ustawiczne</li><li>• Bony rozwojowe dla pracodawców z województwa Łódzkiego</li><li>• Zawodowa aktywacja</li><li>• Mbon MARR</li><li>• oraz wszelkie bony rozwojowe</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>  | 1                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b> | 10                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>   | 01-07-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>      | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Liczba godzin usługi</b>          | 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. Szkolenie to ma na celu rozwinięcie praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji handlowych oraz prezentowania oferty w sposób przekonujący i dopasowany do potrzeb klienta.

## 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<br><br>Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji<br><br>Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych<br><br>Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów | Test teoretyczny |
| Przygotowuje się do procesu negocjacji z uwzględnieniem celów własnych i klienta    | Analizuje potrzeby obu stron negocjacji.                                                                                                                                                                                                  | Test teoretyczny |
| Prowadzi negocjacje handlowe z zastosowaniem profesjonalnych technik negocjacyjnych | Zna techniki negocjacji i obrony ceny                                                                                                                                                                                                     | Test teoretyczny |
| Prezentuje ofertę w sposób dopasowany do potrzeb i oczekiwań klienta                | Potrafi przedstawić korzyści produktu/usługi                                                                                                                                                                                              | 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, 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

Usługa realizowana jest w godzinach dydaktycznych.

Usługa trwa:

- 8 godzin zegarowych, tj:

10 h dydaktycznych x 45 min w tym 2 x 10 min test wiedzy- walidacja wliczona w czas trwania usługi.

- 30 min przerwy, która nie są wliczona w czas trwania usługi

---

### PROGRAM SZKOLENIA

---

#### PRETEST

#### MODUŁ 1: SKUTECZNE PREZENTOWANIE OFERTY SPRZEDAŻOWEJ

- Analiza Przewagi Konkurencyjnej.
- Budowanie wartości oferty dla Klienta.
- Co jest ważniejsze – potrzeba klienta czy jego motywacja?

#### MODUŁ 2: ZASTRZEŻENIA I OBJEKCJE KLIENTÓW - JAK SOBIE Z NIMI RADZIĆ.

- Wykorzystanie obiekcji cenowych na rzecz atutów oferty.
- Zastrzeżenia jako wyzwania.
- Jak powód odmowy zamienić w powód zakupu
- Zasady prezentowania ceny i obrona ceny poprzez budowanie i argumentowanie wartości oferty.
- Skuteczne zamykanie sprzedaży- finalizacja transakcji

#### MODUŁ 3: PODSTAWY SKUTECZNYCH NEGOCJACJI

- Rodzaje negocjacji (twarde vs miękkie, win-win vs win-lose)
- Etapy negocjacji: przygotowanie, otwarcie, argumentacja, zamknięcie
- BATNA i inne kluczowe pojęcia negocjacyjne
- Najczęstsze błędy w negocjacjach
- Pytania – tajna broń negocjatora.

#### MODUŁ 4: DZIAŁANIA POSPRZEDAŻOWE

- Cel podejmowania dalszych działań.
- Jak i kiedy podejmować kroki.

#### PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA

#### POSTTEST

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

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

| Przedmiot / temat zajęć                                                              | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 10 pre test                                                                      | -              | 04-07-2025            | 09:00               | 09:05               | 00:05         |
| 2 z 10 moduł I                                                                       | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 09:05               | 11:00               | 01:55         |
| 3 z 10 przerwa                                                                       | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 11:00               | 11:05               | 00:05         |
| 4 z 10 moduł II                                                                      | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 11:05               | 12:35               | 01:30         |
| 5 z 10 przerwa                                                                       | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 12:35               | 12:55               | 00:20         |
| 6 z 10 moduł III                                                                     | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 12:55               | 14:55               | 02:00         |
| 7 z 10 przerwa                                                                       | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 14:55               | 15:00               | 00:05         |
| 8 z 10 Moduł IV<br>+Ćwiczenia<br>praktyczne na<br>podstawie<br>modułu I, II, III, IV | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 15:00               | 16:30               | 01:30         |
| 9 z 10<br>podsumowanie i<br>ewaluacja                                                | Piotr Babiński | 04-07-2025            | 16:30               | 16:55               | 00:25         |
| 10 z 10 post test                                                                    | -              | 04-07-2025            | 16:55               | 17:00               | 00:05         |

# 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   |

## 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.

Gruntowną 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 6lat był doradcą w Polskiej Izbie Handlu Zagranicznego. Przez ponad 3lata 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
- Mbon MARR
- oraz wszelkie bony rozwojowe

## Adres

ul. Josepha Conrada 29/A

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

## Kontakt



**Marzena Mrukwa**

**E-mail** [biuro@solberg-szkolenia.pl](mailto:biuro@solberg-szkolenia.pl)

**Telefon** (+48) 33 3003 145