



PATRINO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

652 oceny

Negocjacje koncepcji trade marketingowej. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2025/07/31/121919/2914614

📍 Radom / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 08.01.2026 do 09.01.2026

2 760,00 PLN brutto

2 760,00 PLN netto

172,50 PLN brutto/h

172,50 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do osób pracujących na stanowisku przedstawicieli zoologicznych, współpracujących z sieciami handlowymi oraz specjalistycznymi sklepami zoologicznymi.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	07-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności uczestników w zakresie skutecznej komunikacji handlowej i przekonywania współ rozmówców do strategii trade marketingowych (TM) i działań rynkowych. Uczestnicy poznają zasady budowania argumentów, stosowania języka korzyści, radzenia sobie z obiekcjami oraz prowadzenia rozmów w oparciu o analizę danych i kontraktów. Szkolenie przygotowuje do efektywnego reprezentowania interesów firmy w kontaktach z producentami oraz partnerami handlowymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia etapy procesu przekonywania i stosuje je w rozmowie z producentem	Wskazuje fazy argumentacji oraz typy współrozmówców w kontekście rozmowy o TM	Test teoretyczny
Uczestnik konstruuje wypowiedzi oparte na języku korzyści dopasowane do rozmowy o TM	Buduje argumentację korzyściową dotyczącą miejsca produktu, kategorii i promocji TM	Test teoretyczny
Uczestnik reaguje na obiekcje i przekształca je w argumenty wartości	Stosuje techniki zarządzania obiekcjami oraz wykorzystuje je do prezentacji korzyści oferty TM	Test teoretyczny
Uczestnik prezentuje wartość rozwiązań TM i ocenia swoje kompetencje sprzedażowe	Przedstawia argumenty za wyborem TM oraz dokonuje samooceny kompetencji w modelu SWOT	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

Szkolenie w głównej mierze oparte jest na ćwiczeniach indywidualnych, grupowych (w grupach 5-cio osobowych), dyskusji grupowej, grach symulacyjnych, prezentacji przykładów, mini wykładach.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych.

Uczestnicy otrzymają materiały autorskie, opracowane przez wykładowców-praktyków.

MODUŁ 1: PRZEKONYWANIE PRODUCENTA DO KONCEPCJI TM I STRATEGII MARKETU.

Omówienie zasad przekonywania współroz mówców jest w szkoleniu elementem niezbędnym dla dalszego tworzenia skutecznej komunikacji. Często nawet doświadczeni handlowcy mylą pojęcia i bagatelizują wagę poszczególnych etapów procesu - co skutkuje spadkiem efektywności. To szkolenie ma temu zapobiec.

- Przekonywanie do własnych racji.
- Budowanie argumentów.
- Matematyka pracy z producentem - analiza kontraktu i wyznaczenie KPI.
- Typy współroz mówców.

MODUŁ 2: JĘZYK KORZYŚCI W TM.

Wieloletnie doświadczenia pokazują, iż zamiast przekonywać współroz mówców skupiamy się na recytowaniu cech rozwiązań TM. Takie podejście często powoduje niezrozumienie, a nawet impas. W trakcie sesji popracujemy nad językiem korzyści dedykowanym TM, tak aby ludzie zostali zaciekawieni tym, co osiągną.

- Podstawy TM w języku korzyści.
- Argumentacja w zakresie zarządzania kategorią i miejsca produktu w sieci.
- Argumentacja w zakresie zasad i narzędzi promocji sprzedaży.
- Ćwiczenia.

PROGRAM – 2 dzień

MODUŁ 3: RADZENIE SOBIE Z ZASTRZEŻENIAMI I OBIEKCJAMI.

Praktyka przekonywania współroz mówców pokazuje, że jednym z największych kłopotów jest brak umiejętności radzenia sobie z ich zastrzeżeniami i obiekcjami. Na tym szkoleniu wskażemy sposoby zarządzania obiekcjami względem TM w taki sposób, aby wykorzystywać je jako okazję do przekonania ludzi do naszych racji.

- Zastrzeżenia i obiekcje względem TM.
- Metody radzenia sobie z obiekcjami.
- Trudne pytania ze stron współroz mówców
- Ćwiczenia.

MODUŁ 4: ĆWICZENIA ARGUMENTACYJNE 1X1.

Podczas ćwiczeń sprawdzimy skuteczność argumentacyjną każdego z uczestników i określimy obszary dla dalszego rozwoju. Będzie to doskonała okazja do przeprowadzenia analizy SWOT własnych kompetencji. Celem ćwiczeń będzie doszlifowanie umiejętności skutecznego przekonywania współroz mówców do własnych racji w tematyce działań trade marketingowych (wyliczenia efektywności ustaleń kontraktowych, analiza osiągniętych celów biznesowych)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Wstęp.	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	08:00	08:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 18 MODUŁ 1: Przekonywanie producenta do koncepcji TM i strategii marketu – Zasady przekonywania, typy rozmówców, budowanie argumentów	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	08:15	09:45	01:30
3 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	09:45	10:00	00:15
4 z 18 Matematyka pracy z producentem – KPI, analiza kontraktu	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	10:00	11:30	01:30
5 z 18 MODUŁ 2: Język korzyści w TM – część 1 – Cechy vs. korzyści, podstawy TM w języku korzyści	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 18 Przerwa obiadowa	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	13:00	13:30	00:30
7 z 18 Język korzyści – część 2: zarządzanie kategorią, promocje, ćwiczenia	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	13:30	15:00	01:30
8 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	15:00	15:15	00:15
9 z 18 Praktyczne zastosowanie języka korzyści – mini role-play, dyskusja	dr Paweł Pawłowski	08-01-2026	15:15	16:00	00:45
10 z 18 Powitanie, podsumowanie dnia 1, wprowadzenie do dnia 2	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	08:00	08:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 18 MODUŁ 3: Zastrzeżenia i obiekcje – diagnoza i metody pracy	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	08:15	09:45	01:30
12 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	09:45	10:00	00:15
13 z 18 Trudne pytania i zarządzanie oporem – ćwiczenia praktyczne	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	10:00	11:30	01:30
14 z 18 MODUŁ 4: Ćwiczenia argumentacyjne 1x1 – część 1 – Analiza SWOT kompetencji	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	11:30	13:00	01:30
15 z 18 Przerwa obiadowa	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	13:00	13:30	00:30
16 z 18 Ćwiczenia argumentacyjne 1x1 – część 2	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	13:30	15:00	01:30
17 z 18 Przerwa kawowa	dr Paweł Pawłowski	09-01-2026	15:00	15:15	00:15
18 z 18 walidacja efektów uczenia się	-	09-01-2026	15:15	16:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 760,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 760,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

172,50 PLN

Koszt osobogodziny netto

172,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

dr Paweł Pawłowski

30 lat praktyki biznesowej i doświadczenie managerskiego, które zdobywał pracując dla dużych korporacji: AchieveGlobal, Mercuri International Poland, Harvard Business Review, ICAN Institute, Sandler Training International, House of Skills.

Ceniony ekspert w dziedzinie Psychologii Biznesu. Poprzez działania doradczo – szkoleniowe wspiera klientów w zwiększaniu efektywności sprzedaży, negocjacji, obsługi klienta i zarządzania. Zajmuje się definiowaniem potrzeb szkoleniowych, przygotowywaniem i realizacją projektów szkoleniowych. Pracując dla wielu firm związanych z branżą szkoleniowo – doradczą, poprowadził ponad 1750 dni szkoleniowych i coachingowych, dedykowanych, praktycznie, wszystkim sektorom biznesu, ze szczególnym uwypukleniem firm farmaceutycznych, banków, firm ubezpieczeniowych oraz przedsiębiorstw produkcyjnych. Szczególnie mocno doświadczony w obszarze Executive Coaching oraz w prowadzeniu warsztatów z szeroko rozumianego zakresu zarządzania siłami sprzedaży.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

Informacje dodatkowe

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej, które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

Adres

ul. Czarna 25/27
26-600 Radom
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Besaraba

E-mail magdalena.besaraba@patrino.pl

Telefon (+48) 797 454 584