



Maritime Consulting
Poland Dariusz
Kowalski

★★★★★ 4,8 / 5
1 615 ocen

Komunikacja wartości, skuteczna negocjacja ceny i obrona ceny w kontekście zrównoważonych modeli biznesowych, GOZ i symbiozy przemysłowej.

Numer usługi 2025/12/10/21381/3203941

📍 Dąbrowa Górnicza / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 12.02.2026 do 13.02.2026

4 480,00 PLN brutto

4 480,00 PLN netto

280,00 PLN brutto/h

280,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	1. Managerowie strategiczni (właściciele, członkowie zarządu, kadra kierownicza) 2. Osoby odpowiedzialne za planowanie i realizowanie inwestycji w przedsiębiorstwie 3. Specjaliści ds. ESG, zrównoważonego rozwoju i CSR 4. Specjaliści ds. środowiska i optymalizacji kosztów
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	11-02-2026
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 skutecznego komunikowania wartości, negocjowania oraz obrony ceny w kontekście zrównoważonych modeli biznesowych, gospodarki o obiegu zamkniętym (GOZ) i symbiozy przemysłowej. Uczestnicy nauczą się:

rozpoznawać i wykorzystywać swoje źródła siły negocjacyjnej,
przedstawiać cenę przez pryzmat wartości, a nie kosztu,
argumentować ofertę w oparciu o korzyści środowiskowe, ekonomiczne i społeczne,
stosować techniki pracy z cenami

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie zasady komunikacji wartości w modelach zrównoważonych, GOZ i symbiozy przemysłowej.	- Wymienia elementy wartości (ekonomiczne, środowiskowe, społeczne). - Odróżnia cenę od wartości i kosztu. - Potrafi wskazać argumenty wartości	Test teoretyczny
Uczestnik identyfikuje i wykorzystuje swoje źródła siły w negocjacjach	- Definiuje swoją BATNA. - Wskazuje elementy wzmacniające pozycję negocjacyjną. - Posiada adekwatną postawę pewności siebie.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik prowadzi szybkie negocjacje cenowe	- Formułuje komunikat wartości w 30 sekund. - Zachowuje strukturę wypowiedzi pod presją czasu. - Potrafi zamknąć krótką negocjację z zachowaniem ceny.	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje i wdraża nowe narzędzia negocjacyjne w praktyce zawodowej	- Tworzy własny plan wdrożenia. - Dobiera właściwe strategie do typu klienta. - Samodzielnie ulepsza swoje argumenty wartości.	Deбата swobodna

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?

Program

Komunikacja wartości, negocjacja ceny i obrona ceny w modelach zrównoważonych, GOZ i symbiozy przemysłowej

1. **Wprowadzenie do szkolenia**
 - Cele, zakres, metody pracy, runda otwierająca, kontekst GOZ i modeli zrównoważonych.
2. **Siła w negocjacjach i pewność siebie**
 - Źródła siły negocjacyjnej (BATNA, przygotowanie, informacja).
 - Postawa i psychologia negocjatora.
3. **Komunikacja wartości w ofertach GOZ i symbiozy przemysłowej**
 - Jak sprzedawać wartość, a nie cenę.
 - Argumentacja korzyści środowiskowych, ekonomicznych i społecznych.
4. **Rozkodowywanie ceny i praca na wartości**
 - Elementy ceny w modelach circular.
 - Budowanie percepcji wartości, techniki Value-Based Selling.
5. **Strategie i techniki pracy z ceną**
 - Kotwiczenie, wariantyzacja, praca na pakietach, przesuwanie rozmowy z ceny na wartość.
6. **Szybkie negocjacje cenowe**
 - Zasada 30 sekund, krótkie obrony wartości, kluczowe komunikaty w realnych sytuacjach sprzedażowych.
7. **Obrona ceny i radzenie sobie z obiekcjami**
 - Najczęstsze obiekcje cenowe.
 - Argumenty oparte na GOZ, danych i wartości dodanej.
 - Symulacje trudnych rozmów.
8. **Podsumowanie i wdrożenie**
 - Wnioski, plan działań, transfer narzędzi do codziennej pracy, certyfikaty.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Powitanie, przedstawienie, cele, metody pracy, runda otwierająca	Tomasz Dub	12-02-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 15 Źródła siły, BATNA, przygotowanie i informacja	Tomasz Dub	12-02-2026	10:00	11:30	01:30
3 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Dub	12-02-2026	11:30	11:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 15 Psychologia pewności siebie, stabilność emocjonalna, ćwiczenie	Tomasz Dub	12-02-2026	11:45	13:00	01:15
5 z 15 Przerwa obiadowa	Tomasz Dub	12-02-2026	13:00	14:00	01:00
6 z 15 Elementy ceny w GOZ, komunikacja wartości, przykłady	Tomasz Dub	12-02-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Dub	12-02-2026	15:30	15:45	00:15
8 z 15 Techniki (kotwica, warianty, value spread), mini-symulacje	Tomasz Dub	12-02-2026	15:45	17:00	01:15
9 z 15 Wartość dodana, przewagi GOZ, tworzenie pakietów wartości	Tomasz Dub	13-02-2026	09:00	10:45	01:45
10 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Dub	13-02-2026	10:45	11:00	00:15
11 z 15 Zasada 30 sekund, praca z presją czasu, symulacje	Tomasz Dub	13-02-2026	11:00	12:30	01:30
12 z 15 Przerwa obiadowa	Tomasz Dub	13-02-2026	12:30	13:30	01:00
13 z 15 Obiekcje cenowe, argumenty GOZ, symulacje trudnych rozmów	Tomasz Dub	13-02-2026	13:30	15:00	01:30
14 z 15 Przerwa kawowa	Tomasz Dub	13-02-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 15 Podsumowanie, runda, ankiety, certyfikaty	Tomasz Dub	13-02-2026	15:15	17:00	01:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 480,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	280,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	280,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Dub

- Obecnie – Trener biznesu freelancer.
- Wiedzę i doświadczenie handlowe oraz szefowskie zdobyłem głównie w branży farmaceutycznej - 25 lat pracując w firmach farmaceutycznych na stanowiskach handlowych i menedżerskich
- Wiedzę i doświadczenie jako trener i coach zdobyłem współpracując blisko 10 lat z Grupą Szkoleniową Kontrakt OSH gdzie kończyłem szkołę trenerów biznesu oraz szkołę coachingu oraz współpracując z Grupą Training Partners i Skills Arena.
- Posiadam umiejętności rozwoju szefów i handlowców podczas wizyt w terenie, zdobyte przez ponad 2500 godzin przepracowanych jako Coach.
- Specjalizuję się w szkoleniach z zamykania sprzedaży dla działów handlowych oraz delegowaniu i monitorowaniu realizacji zadań dla szefów działów sprzedaży. Prowadzę coachingi w terenie w ramach wizyt rozwojowych handlowych oraz szefowskich.
- Autor książki: „Sekrety skutecznego zamykania sprzedaży – techniki i narzędzia” oraz współautor „Psychologia nowoczesnej sprzedaży, poznaj sekrety umysłu klient”

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Minimalne wymagania wstępne dla uczestników

- Umiejętności w zakresie podstaw projektowania modeli biznesowych (np. Business Model Canvas, Lean Canvas)
- Podstawowa znajomość działalności firmy i produktów/usług oferowanych klientom

Metody pracy

- case studies branżowe,
- praca na realnych przykładach firmy,
- ćwiczenia negocjacyjne,
- symulacje obrony ceny,
- prezentacje i dyskusje,
- narzędzia strategiczne (BMC, Value Proposition Canvas).

Wymagania wobec uczestników

- podstawowa wiedza nt. działalności firmy,
- umiejętność pracy z prostymi modelami biznesowymi (np. BMC).

Adres

ul. Walentego Roździeńskiego 11a
41-308 Dąbrowa Górnicza
woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Klimatyzacja

Kontakt



DARIUSZ KOWALSKI

E-mail biuro@doszkolimy.pl

Telefon (+48) 603 101 595