



Grupa Szkoleniowa
SOLBERG Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

559 ocen

Szkolenie - NEGOCJACJE HANDLOWE - strategie obrony ceny i finalizacji transakcji

Numer usługi 2025/12/15/159753/3212439

📍 Kraków

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 10:00 h

📅 10.07.2026 do 10.07.2026

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

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II, Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe, Małopolski Pociąg do kariery, Nowy start w Małopolsce z EURESEM, FELB.06.03-IZ.00-0003/24 ZIPH
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie polecane osobom, które w pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć swoje kompetencje 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">• 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• Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój• Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe• NETBON 2• Lubuskie Bony Rozwojowe <p>„Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe.”</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8

Data zakończenia rekrutacji	06-07-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	10
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

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 Komunikuje wartość sprzedawanego produktu lub usługi	Definiuje podstawowe pojęcia związane z negocjacjami biznesowym Charakteryzuje założenia dotyczące prowadzenia negocjacji Stosuje zasady i reguły negocjacji biznesowych Charakteryzuje podstawowe potrzeby klientów	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

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 pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 WALIDACJA - PRETEST - test	-	10-07-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 9 KOMUNIKACJA W NEGOCJACJACH	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 9 Przerwa	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	10:30	10:40	00:10
4 z 9 PRZYGOTOWANI E DO NEGOCJACJI I STRATEGIA	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	10:40	12:55	02:15
5 z 9 Przerwa	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	12:55	13:20	00:25
6 z 9 PROWADZENIE NEGOCJACJI	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	13:20	15:35	02:15
7 z 9 Przerwa	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	15:35	15:45	00:10
8 z 9 PODSUMOWANIE I EWALUACJA SZKOLENIA	Tomasz Dziedzina	10-07-2026	15:45	17:05	01:20
9 z 9 WALIDACJA - POSTTEST - test	-	10-07-2026	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

Tomasz Dziejina

Praktyk biznesu z ponad 25-letnim stażem w szkoleniach, konsultingu i interim management. Od 1999 roku założyciel i lider jednej z pierwszych polskich firm szkoleniowych – Trening System. Specjalizuje się w projektach rozwojowych dla kadry zarządzającej oraz zespołów sprzedażowych, łącząc praktyczne podejście do biznesu z nowoczesną dydaktyką warsztatową. Posiada doświadczenie min 10 letnie w zakresie objętym tematem szkolenia.

Prowadzi szkolenia w obszarach strategii, sprzedaży, komunikacji, zarządzania zmianą, marketingu, organizacji procesów, negocjacji oraz zarządzania zasobami ludzkimi. Stawia na efektywność, interaktywność i konkretne wdrożenia. Współpracuje z zarządami firm jako doradca i coach, projektuje kompleksowe procesy rozwojowe, wdraża strategie organizacyjne i wspiera zmiany operacyjne.

SPECJALIZACJA :

Zarządzanie sprzedażą i budowa strategii sprzedażowych

Projektowanie struktur organizacyjnych i transformacja modeli biznesowych

Elementy Lean management i usprawnianie procesów operacyjnych

Strategiczne zarządzanie zasobami ludzkimi (HRM) i rozwój kompetencji kadry

Tworzenie i wdrażanie strategii marketingowych oraz narzędzi komunikacyjnych

Elementy Prawa gospodarczego w kontekście operacyjnym i decyzyjnym

Interim management: zarządzanie w sytuacjach przejściowych i kryzysowych

Zaawansowane techniki negocjacyjne i reprezentowanie interesów klientów w procesach handlowych

Zarządzanie zmianą organizacyjną i adaptacją kultury pracy do wymagań rynku

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe dla każdego uczestnika w formie papierowej(skrypt), teczki, notesy oraz długopisy. Po szkoleniu e-book tematyczny wysłany na adres mailowy (format pdf).

Informacje dodatkowe

Szkolenia dofinansowane są zwolnione z podatku : usługa szkoleniowa mająca charakter usługi kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, jest finansowana ze środków publicznych w co najmniej 70% - zgodnie z treścią § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2013 poz. 1722) w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

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

Adres

ul. Josepha Conrada 29/A

31-357 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Conrad Comfort

Kontakt



MARZENA MRUKWA

E-mail biuro@solberg-szkolenia.pl

Telefon (+48) 33 3003 145