

Harmonogram

Nazwa Beneficjenta: Warmińsko-Mazurski Zakład Doskonalenia Zawodowego w Olsztynie

Placówka realizująca kurs: Centrum Edukacji w Iławie

Numer projektu: FEWM.06.04-IZ.00-0029/24

Tytuł projektu: Iławska Branżowa Szkoła II stopnia ZDZ z plusem

Nazwa szkolenia zawodowego/kursu: Techniki sprzedaży i negocjacji w biznesie

Nr kursu: 9/161/2025

Uczestników: 9 w tym kobiet: 7, mężczyzn: 2

Termin realizacji: 04.06.2025-11.06.2025



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską



1. Harmonogram

Data realizacji	Godziny realizacji zajęć od-do	Temat zajęć	Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejscowość, ulica, nr lokalu)
04.06.2025	14:00-14:45	Rola sprzedawcy i negocjatora we współczesnym biznesie	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	14:45-15:30	Definicje i znaczenie sprzedaży oraz negocjacji w biznesie. Różnice między sprzedażą a negocjacjami.	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	15:30-16:15	Typologia trudnych klientów. Strategie radzenia sobie z oporem	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	16:15-16:30	PRZERWA	
	16:30-17:15	Budowanie relacji mimo trudności	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	17:15-18:00	Techniki AIDA, SPIN, FAB, cross-selling, up-selling	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	18:00-18:45	Sprzedaż relacyjna, transakcyjna, doradcza	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	18:45-19:00	PRZERWA	
	19:00-19:45	Dobór techniki do typu klienta	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	19:45-20:30	Negocjacje twarde, miękkie, win-win. BATNA, ZOPA, techniki wpływu społecznego	ul. Grunwaldzka 13; Iława
11.06.2025	14:00-14:45	Negocjacje cenowe i wartości dodanej	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	14:45-15:30	Czym jest zrównoważony rozwój i CSR. Komunikowanie wartości proekologicznych w sprzedaży	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	15:30-16:15	Argumentowanie korzyści ekologicznych produktu/usługi w negocjacjach. Symulacja negocjacji z wykorzystaniem wątków CSR i ochrony środowiska	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	16:15-16:30	PRZERWA	
	16:30-17:15	Przygotowanie i określenie celu. Otwarcie i prezentacja stanowisk	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	17:15-18:00	Argumentacja i obrona interesów. Propozycje kompromisu i zamykanie negocjacji	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	18:00-18:45	Przygotowanie do sprzedaży. Rozpoznanie potrzeb klienta	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	18:45-19:00	PRZERWA	
	19:00-19:45	Prezentacja oferty. Radzenie sobie z obiekcjami	ul. Grunwaldzka 13; Iława
	19:45-20:30	Finalizacja sprzedaży	ul. Grunwaldzka 13; Iława



Fundusze Europejskie
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez
Unię Europejską

