



# Sparring z kupcem

## Buduj swoją przewagę

gdy Twoja oferta konkuruje  
z innymi identycznymi ofertami

Zyskaj wysoką  
**skuteczność negocjacyjną**

Dwudniowe szkolenie  
prowadzone przez doświadczonego kupca, w czasie którego:

### DOWIESZ SIĘ

- Czego oczekuje od Ciebie klient instytucja
- Czego oczekuje od Ciebie klient – człowiek
- Jakich zachowań oczekuje od Ciebie przedstawiciel działu zakupów
- Czego robić nie wolno
- Poznasz Twoje przewagi konkurencyjne w opinii klienta
- Jak powinna wyglądać dobra oferta

### NAUCZYSZ SIĘ

- Przygotowywać się do pytań, które może zadać Ci kupiec
- Zaspokajać oczekiwania stawiane przez kupca
- Profesjonalnie reagować na socjotechniki i fochy
- Prowadzić rozmowę budującą zaufanie do Ciebie i Twojej firmy
- Budować rentowną i trwałą lojalność klienta
- Diagnozować niezwerbalizowane potrzeby klienta-organizacji i klienta-człowieka
- Zamykać negocjacje w sposób skuteczny i ostateczny

### DOŚWIADCZYSZ

- Przeprowadzisz negocjacje własnej oferty z kupcem i komisją zakupową
- Wypracujesz przy wsparciu kupca własny skuteczny warsztat negocjacyjny
- Przeanalizujesz mechanizm działania socjotechnik w negocjacjach
- Przeprowadzisz analizę zachowań kupca i nauczysz się profesjonalnie na nie reagować
- Przeprowadzisz analizę własnych zachowań podczas negocjacji
- Otrzymasz informację zwrotną dotyczącą Twojego warsztatu negocjacyjnego

... i zakończysz je potrafiąc  
**budować silną przewagę konkurencyjną  
przy stole negocjacyjnym**



## DLA KOGO?

Szkolenie *Sparring z kupcem* jest dedykowane osobom **prowadzącym rozmowy handlowe, negocjacje, wprowadzającym podwyżki lub inne trudne zmiany do współpracy z klientem**, zajmujących takie stanowiska, jak m. in. przedstawiciele handlowi, managerowie zakresów key account, relationship, business development.

## PROGRAM

### DZIEŃ I teoretyczny

Powitanie

Przygotowanie do negocjacji biznesowych.

Socjotechniki w negocjacjach: manipulacja, presja, agresja.

Narzędzia negocjacyjne sprzyjające budowaniu relacji.

Rozpoznawanie potrzeb klienta.

Zamykanie negocjacji.

### DZIEŃ II praktyczny

Przypomnienie teorii z dnia I

Persona kupca – analiza celów, KPI / wskaźniki w pracy kupca

Negocjacje z kupcem. Praca z kamerą, analiza.

Podsumowanie.

Pracujemy **2 dni** w godzinach 8:30 – 16:30 lub 9:00 – 17:00.

Przerwy kawowe – wedle potrzeb grupy oraz jedna godzina na obiad.

Bardziej szczegółowy program jest dostępny na życzenie.

## WYMAGANIA

Szkolenie wymaga przygotowania po stronie uczestników szkolenia. Pracujemy na prawdziwym asortymencie zleceńodawcy.

Uczestnicy będą poproszeni o przygotowanie ofert, które w trakcie szkolenia będziemy negocjować.



## METODY PRACY

Szkolenie prowadzone jest **metodą warsztatową** - nauka przez praktykę. Każdy uczestnik weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miał możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

Istotą szkolenia jest aktywny udział wszystkich uczestników w **rejestrowanych sesjach negocjacyjnych i ich analizie**.

W programie zawarte są gry, burze mózgów, facylitacja i studia przypadków z wplecionymi elementami Design Thinking, neurodydaktyki, NVC, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.

## KTO PROWADZI



Kamila Jakubowska

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem kupieckim w firmach międzynarodowych, takich jak Saint Gobain, Metro Group czy Cemex.

Prowadzi szkolenia w zakresie negocjacji, komunikacji i budowania relacji biznesowych. Wspiera kobiety w budowaniu pewności siebie, sprawczości i osiągnięciu zamierzeń.

Fascynatka roli emocji w negocjacjach biznesowych i komunikacji w nurcie porozumienia bez przemocy (NVC).

Absolwentka Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego, podróżniczka.

Współpracuje ze Stowarzyszeniem Strefa Wsparcia, firmą Avangarda HR i fundacją International Trainers and Facilitators Federation.

[www.kamilajakubowska.eu](http://www.kamilajakubowska.eu)