



Szkolenia Treningi Symulacyjne

**„Nie chcemy zmieniać ludzi -
pomagamy działać bardziej
świadomie i efektywnie”**

Oferta STS

Szkolenia handlowe



www.sts-szkolenia.pl



Czym wyróżniamy się na rynku szkoleniowym:

- Indywidualnie dopasowujemy program szkolenia do specyfiki Twojej firmy i realnych wyzwań Twojego zespołu.
- Formuła warsztatowa oparta na nauce przez doświadczenie — uczestnicy ćwiczą na realnych sytuacjach ze swojej pracy, nie na podręcznikowych case studies.
- Szkolenie to dopiero początek — każdy uczestnik otrzymuje wsparcie po zajęciach: materiały wdrożeniowe oraz dwie indywidualne konsultacje z trenerem STS.

Szkolenia realizujemy w 3 etapach:

Etap 1: Przygotowanie i dostosowanie programu do Twoich oczekiwań i realiów Firmy (konsultacje, analiza potrzeb, superwizja w miejscu pracy). Ten etap realizujemy bezpłatnie.

Etap 2: Realizacja szkolenia w formie dwudniowego szkolenia warsztatowego lub [*Treningu Symulacyjnego*](#)>>

Zajęcia prowadzi dwóch doświadczonych trenerów STS, dzięki czemu każdy uczestnik korzysta z indywidualnego treningu umiejętności z trenerem STS.

Etap 3: Wsparcie uczestników zajęć we wdrożeniu nowych umiejętności: materiały poszkoleniowe oraz dwie indywidualne zdalne konsultacje dla każdego z uczestników zajęć.

Ten etap realizujemy bez dodatkowych kosztów.

Szkolenia handlowe realizujemy w następujących formach

- **Szkolenie warsztatowe** – interaktywne szkolenia. Grupa od 6 do 12 osób. Szkolenia warsztatowe trwają zazwyczaj 2 dni – 14 godzin zajęć.
- **Trening Symulacyjny** – dwudniowe negocjacje – 14 godzin zajęć. Grupa od 8 do 14 osób.
 - o Symulacja negocjacyjna w całości oparta na aktualnych realiach rynkowych Twojej Firmy. Scenariusze negocjacyjne przygotowane specjalnie dla Twojego zespołu.
 - o Indywidualny feedback od doświadczonych trenerów – po każdym ze spotkań handlowych.

- **Szkolenie online** - w formie warsztatów z dużym poziomem interakcji, indywidualnych ćwiczeń i zadań wdrożeniowych pomiędzy modułami [więcej>>](#)
- **Szkolenie indywidualne** - cykl sesji szkoleniowych, oparty na wypracowanym indywidualnym planie rozwoju do konkretnych zadań i wyzwań negocjacyjnych uczestnika [więcej>>](#)

Zakresy merytoryczne szkoleń handlowych

Negocjacje handlowe

Negocjacje z klientami biznesowymi:

- Jak kontrolować proces negocjacji, tak żeby był efektywny biznesowo?
- Jak rozgrywać gry i roszczenia klientów?
- Jak skutecznie prowadzić negocjacje cenowe?

Więcej informacji na stronie internetowej [Negocjacje handlowe>>](#)

Negocjacje zakupowe

- Jak wzmocnić swoją „siłę” w sytuacji rynku dostawcy?
- Jak rozmawiać z „monopolistą” lub gdy nie możesz zmienić dostawcy (np. umowa globalna)?
- Jak rozpoznać blef i realne możliwości dostawcy?
- Jak radzić sobie z grami i manipulacjami handlowymi?

Więcej informacji na stronie [Negocjacje zakupowe>>](#)

Negocjacje cenowe

Techniki sprzedaży i negocjacji dla handlowców:

- Klienci naciskają na cenę?
- Nawet gdy robisz ruch w cenie, pojawiają się nowe roszczenia?
- Chcesz skuteczniej rozpoznawać gry i blef klienta?

Więcej informacji na stronie [Szkolenie dla handlowców>>](#)

Przygotowujemy również programy szkoleń z negocjacji zakupowych, windykacyjnych i biznesowych — dopasowane do specyfiki Twojej firmy i konkretnych sytuacji negocjacyjnych Twojego zespołu. [Inne szkolenia z negocjacji >>](#)

Kto prowadzi szkolenia?

Szkolenia prowadzą praktycy — każdy z naszych trenerów od ponad dwudziestu lat zbiera osobiste doświadczenia w prowadzeniu negocjacji. To przekłada się na konkretne

przykłady, realistyczne scenariusze i program szyć pod sytuacje, z którymi Twój zespół spotyka się na co dzień.

Informacje o doświadczeniu i metodyce pracy trenerów znajdziesz [tutaj >>](#)

Na Twoje życzenie możemy przesłać biogramy trenerów lub umówić wstępną rozmowę.

Jaki jest koszt szkolenia?

Koszt szkolenia ustalamy indywidualnie — zależy od liczby dni szkoleniowych i formy realizacji. Treningi symulacyjne, oparte na rzeczywistych scenariuszach z Twojej branży, są wyceniane odrębnie. Chętnie przygotujemy ofertę dopasowaną do potrzeb Twojego zespołu. [Proszę o kontakt w sprawie szkolenia >>](#)

Kogo już szkoliliśmy?

W ciągu 26 lat działalności przeszkoliliśmy ponad 600 firm. W ostatnich latach zaufały nam m.in.: AON Polska, Carrefour, Leroy Merlin, Saint-Gobain, Bouygues Immobilier Polska, Fluor SA, Hendrickson Poland, Blum Polska, Tom Gast, Top Secret, Bricoman Polska, Paccor Polska, RARS i wiele innych.

Pełną listę klientów i referencje znajdziesz [tutaj >>](#)

Zapraszamy do kontaktu:

Zadzwoń lub napisz — odpowiemy w ciągu jednego dnia roboczego.

+48 608 607 908

www.sts-szkolenia.pl