



Szkolenia Treningi Symulacyjne

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

Oferta STS

Szkolenia z negocjacji



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.

Szkolenie z negocjacji 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 tematyczne szkoleń z negocjacji

Negocjacje handlowe

- Gry i strategie negocjacyjne
- Techniki skutecznych negocjacji
- Radzenie sobie z presją, manipulacjami i gramami
- Negocjacje cenowe i strategia wymian

Negocjacje zakupowe

- Cele i strategie negocjacji z dostawcami
- Kreowanie pozycji „Ważnego Klienta”
- Badanie granic możliwości handlowych dostawcy
- Domykanie kontraktów i egzekwowanie ustaleń

Negocjacje w biznesie

- Budowanie korzystnej relacji negocjacyjnej
- Przechodzenie od stanowisk do interesów
- Asertywność w negocjacjach
- Trudne sytuacje i wyjście z impasu

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 szyty 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