

We Make You Grow!

Nasza wiedza wspiera Twój biznes.



Rejestr Instytucji
Szkoleniowych (RIS)
pod numerem 214/00243/2014



Firma szkoleniowa Human Skills

Negocjacje z klientami

Grow!



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 1

DLACZEGO HUMAN SKILLS?

Od kilkunastu lat wspieramy w rozwoju Klientów B2B oraz B2C organizując szkolenia, warsztaty, kursy, czy indywidualne konsultacje. To ogromne doświadczenie i ciągła otwartość na zmiany sprawia, że co roku przechodzimy audyt oraz certyfikację **DEKRA Certification, będąc w gronie najlepszych firm szkoleniowych w Polsce.** Należymy do **Polskiej Izby Firm Szkoleniowych** działając zgodnie ze **Standardami Usług Szkoleniowych SUS.** Co roku aktualizujemy nasze usługi w **Rejestrze Instytucji Szkoleniowych RIS.** Współpracujemy z **Krajowym Funduszem Szkoleniowych KFS** oraz **Bazą Usług Szkoleniowych BUR.**

TU ZAPŁACISZ KARTĄ



Nasze logo to **cztery postaci, pomiędzy którymi powstaje kształt puzzla** - kluczowego elementu w budowaniu spójnej całości. Ten symbol ma dla nas ogromne znaczenie, bo prezentuje jednocześnie **siłę indywidualności**, jak i **zespołowy potencjał.** Jako firma szkoleniowo-doradcza dostarczamy sprawdzone i skuteczne usługi rozwojowe, mając zawsze na uwadze najwyższe standardy branży szkoleniowej oraz **indywidualne potrzeby naszych Klientów.** U nas każdy Klient oraz Uczestnik znajdzie przestrzeń, **by wzmocnić swoje kompetencje w zgodzie z własnym stylem działania.** Prowadzimy również projekt [Sukces Kobiety Biznesu.](#)

Motywy przewodnim naszej firmy są **4 energie** znane z wielu narzędzi diagnostycznych, jakimi dysponujemy: **Extended DISC, Insights Discovery, FRIS, Maxi DISC, kolory osobowości czy test kolorów Hartmana.** To za pomocą tych narzędzi nasi Klienci **odkrywają swoje mocne strony, wyjątkowe talenty oraz obszary do wzmocnienia.**

- **Energia Czerwona,** bo liczy się nastawienie na **cel** oraz **efekty** naszych Klientów.
- **Energia Niebieska,** bo działamy zawsze w oparciu o **wiedzę** i sprawdzone merytoryczne rozwiązania.
- **Energia Zielona,** bo stawiamy na **zespół**, który pracuje z pasją.
- **Energia Żółta,** bo czerpiemy **inspiracje** z globalnych trendów i innowacji.

Podstawą skuteczności naszych działań szkoleniowych jest nie tylko zaufanie Klientów poparte licznymi [referencjami, wyróżnieniami ekspertów](#), lecz także wewnętrzny system oceny oparty m.in. o **Model Kirkpatricka** – bo liczą się rezultaty.

Do powstania naszego hasła przewodniego: **„We Make You Grow”** zainspirowali nas nasi Klienci i historia każdego, wspólnie wypracowanego sukcesu. Realizujemy projekty rozwojowe tak, **aby przełożyć „Make” na „Grow”**, stale weryfikując propozycje w ramach katalogu naszych usług o najskuteczniejsze i niezawodne rozwiązania.

POZYSKAJ DOFINANSOWANIE DO SZKOLEŃ

[KFS: SPRAWDŹ LINK](#)

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 2

OPIS SZKOLENIA

Czy zdarza się, że Twoje rozmowy z klientami kończą się ustępstwami, które **obniżają zysk albo osłabiają Twoją pozycję** w negocjacjach? Po spotkaniu zostaje w Tobie frustracja, bo wiesz, że **mogłaś/eś wynegocjować lepsze warunki**, ale zabrakło Ci odpowiednich argumentów? A może masz świadomość, że negocjacje to jeden z decydujących momentów sprzedaży – ale **brakuje Ci sprawdzonych schematów** działania, by skutecznie poprowadzić rozmowę do końca?

Wielu handlowców czy pracowników działów sprzedaży – niezależnie od poziomu doświadczenia – przyznaje, że w negocjacjach często **nie potrafi stosować perswazji**, nieświadomie ulega presji i oddaje inicjatywę klientowi byle tylko domknąć sprzedaż. Brakuje im narzędzi i praktyki, które pomogłyby zachować **równowagę między twardymi argumentami a budowaniem długoterminowych relacji**. Skutki to mniejsze marże, brak kontroli nad przebiegiem rozmowy i poczucie, że można było „rozegrać to lepiej”.

Poznaj szkolenie sprzedażowe „Negocjacje z klientami”. To **praktyczny, dwuetapowy warsztat**, który pozwoli Ci wzmocnić **skuteczność w rozmowach** z klientami, **obronić proponowane przez Ciebie warunki, reagować na manipulacje** czy finalizować transakcje z większym zyskiem i komfortem. Nauczysz się wzbudzać ciekawość, przewycięzać obiekcje czy stosować technikę „Zgoda w zamian za”. **Przećwiczysz** strategie negocjacyjne oparte na rzeczywistych scenariuszach i wzmocnisz asertywność w komunikacji, które pozwolą Ci **negocjować płynnie** – niezależnie od stylu myślenia klienta, formy kontaktu czy sytuacji rynkowej.

Czy wiesz, że szkolenie z negocjacji jest częścią **Akademii Sprzedaży**? To nasz kompleksowy cykl szkoleń stworzony z myślą o osobach zajmujących się sprzedażą, ofertowaniem, pozyskiwaniem nowych klientów czy profesjonalną obsługą klienta. Akademia Sprzedaży to starannie zaplanowana ścieżka rozwoju kompetencji sprzedażowych, która **krok po kroku rozszerza wiedzę, umiejętności i co ważne – także postawy** niezbędne do osiągnięcia celów sprzedażowych. Szkolenie „Negocjacje z klientem” to **4 etap Akademii Sprzedaży**, w której masz pełną swobodę w ustalaniu tempa nauki, dopasowując przerwy między poszczególnymi szkoleniami. Możesz także zrealizować to szkolenie jako odrębny kurs wzmacniający kompetencje sprzedażowe.

Negocjuj skutecznie – osiągnij więcej nawet w trudnych sytuacjach! Weź udział w szkoleniu, opanuj techniki wpływu i zbuduj pewność siebie w kontakcie z klientem.



DLA KOGO TO SZKOLENIE BĘDZIE IDEALNE?

- **Dla początkujących handlowców**, którzy chcą nauczyć się prowadzenia negocjacji z większą pewnością siebie i zrozumieniem potrzeb klientów, by zwiększyć swoją skuteczność negocjacyjną już na początku kariery w sprzedaży.
- **Dla doświadczonych specjalistów ds. sprzedaży**, którzy nie przeszli ustrukturyzowanej ścieżki szkoleniowej, a chcą lepiej radzić sobie z obiekcjami coraz bardziej wymagających klientów.
- **Dla menedżerów sprzedaży i aspirujących liderów sprzedaży**, którzy chcą podnieść wyniki negocjacji z klientami w swoim zespole i samodzielnie wdrożyć sprawdzone metody pracy z klientami.

W JAKICH WYZWANIACH POMOŻE CI TO SZKOLENIE?

- **Masz świadomość swojego potencjału w sprzedaży i chcesz działać jeszcze skuteczniej?** To szkolenie pomoże Ci jeszcze bardziej podnieść poziom kompetencji – poprzez nowe techniki, narzędzia i modele dopasowane do współczesnego świata sprzedaży.
- **Zdarza Ci się zgadzać na warunki klienta, które nie są dla Ciebie korzystne** – bo brakuje Ci argumentów lub pewności w rozmowie? Podczas szkolenia z negocjacji nauczysz się, jak bronić swojej oferty i prowadzić negocjacje bez niepotrzebnych ustępstw.
- **Widzisz, że klienci pamiętają tylko cenę, a nie wartość Twojej oferty?** Podczas 2-dniowego szkolenia otwartego odkryjesz, jak działa percepcja klienta i jak mówić o korzyściach w sposób, który zostaje w pamięci – także po spotkaniu.
- **Masz wrażenie, że klient gra na emocjach, zaniża wartość oferty lub stosuje presję czasową, by wymusić ustępstwa?** Nauczysz się rozpoznawać manipulacje i stosować skuteczne techniki przeciwdziałania – z zachowaniem profesjonalizmu i relacji.
- **Czujesz stres lub napięcie w trakcie rozmów negocjacyjnych – zwłaszcza z wymagającymi klientami?** W praktycznych ćwiczeniach poznasz sposoby zarządzania emocjami i budowania spokoju wewnętrznego, który pozwoli Ci działać z większą swobodą.
- **Wiesz, że Twoja argumentacja jest logiczna, ale nie trafia do klienta?** Pod okiem doświadczonego trenera sprzedaży i kompetencji miękkich nauczysz się korzystać z mocy języka – budować komunikaty, które trafiają do potrzeb odbiorcy, z wykorzystaniem podświadomych sygnałów w słowach, które wybierasz.



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 4

- **Masz trudność z dopasowaniem stylu negocjacji do różnych typów klientów** – jedni chcą konkretnych liczb, inni potrzebują relacji? Na tym szkoleniu sprzedażowych nauczysz się pracować na modelach coachingowych, psychologicznych (np. DISC), które pomogą Ci trafniej reagować na potrzeby rozmówcy.
- **W rozmowie słyszysz: „to za drogo”, „inni mają lepsze warunki” czy „nie mogę tyle czekać”?** Podczas 2-dniowego szkolenia z negocjacji przećwiczysz skuteczne techniki reagowania na najczęstsze obiekcje – tak, by zamiast blokować rozmowę, zamieniać je w szansę na budowanie zaufania i realną decyzję zakupową.



Human Skills

We Make You Grow

NEGOCJACJE Z KLIENTAMI

Negocjuj skutecznie – osiągnij więcej nawet w trudnych sytuacjach! Weź udział w szkoleniu, **opanuj techniki wpływu i zbuduj pewność siebie w kontakcie z klientem.**

ZESKANUJ
I ZOBACZ NA WWW



Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



KORZYŚCI DLA CIEBIE

- Podczas szkolenia nauczysz się prowadzić negocjacje **z większą pewnością siebie** – dzięki temu łatwiej obronisz swoje warunki, dbając o interesy własne i firmy bez niepotrzebnych ustępstw.
- Przećwiczysz techniki przeciwdziałania manipulacjom – zyskasz konkretne reakcje i zwroty, które pomogą Ci **utrzymać profesjonalizm i kontrolę** nad przebiegiem rozmowy.
- Dowiesz się, jak precyzyjnie dopasować ofertę do stylu klienta, jego progu bólu i rzeczywistych oczekiwań – co **zwiększy Twoje szanse na finalizację sprzedaży**.
- W trakcie szkolenia sprzedażowego **będziesz ćwiczyć na realnych scenariuszach** do przełamywania obiekcji, takich jak „to za drogo”, „inni mają lepsze warunki”, „to za długo trwa” – i nauczysz się je stosować w rozmowach z klientami.
- **Przekładając teorię na praktykę poznasz język korzyści**, by Twoje argumenty stały się nie tylko logiczne, ale także trafiające do emocji i potrzeb klienta zapadając w jego pamięć.
- Podczas szkolenia dla pracowników działu sprzedaży nauczysz się **efektywnie zarządzać czasem w negocjacjach**, by dostosowywać tempo procesu negocjacyjnego do osiągnięcia najlepszych wyników np. przy finalizacji umowy.
- **Przećwiczysz komunikację niewerbalną i werbalną** w sytuacjach negocjacyjnych – by mówić z większą spójnością i wiarygodnością.
- Poznasz **fundamentalną wiedzę** z zakresu psychologii sprzedaży np. teorie 4 uszy von Thuna czy zasady Sandlera, by nie tylko wiedzieć, jakie techniki stosować, ale także rozumieć, dlaczego działają i na jakich mechanizmach są oparte.
- W praktyce opanujesz schemat przygotowania się do negocjacji, dzięki czemu **wejdiesz na kolejne spotkanie z klientem z gotowym planem działania** i większym spokojem.
- Zbudujesz **większą odporność na stres i emocje** ucząc się podczas szkolenia prostych technik relaksacji, które pomogą Ci zachować opanowanie w decydujących momentach.
- W trakcie tego szkolenia z trenerem- coachem wzmocnisz swój **wizerunek jako profesjonalisty w sprzedaży**, który potrafi prowadzić trudne rozmowy w sposób partnerski i skuteczny.
- W trakcie 2-dniowego szkolenia z negocjacji poznasz kluczowe **aspekty prawne zabezpieczenia ustaleń**, co zwiększy Twoje bezpieczeństwo i profesjonalizm w kontaktach z klientami.
- **Zwiększysz swoją satysfakcję z pracy** doświadczając, jak trening umiejętności negocjacyjnych przekładają się na realne korzyści finansowe i Twój rozwój zawodowy.
- Otrzymasz **profesjonalny certyfikat** potwierdzający Twoje kompetencje negocjacyjne – cenny dokument dla pracodawców i klientów.



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 6

KORZYŚCI DLA FIRMY

- Twoja firma zyska pracownika, który potrafi prowadzić negocjacje z większą świadomością celu, granic i warunków – co przełoży się na większą liczbę transakcji **finalizowanych na satysfakcjonujących warunkach.**
- Twój pracownik sprzedaży nauczy się **reagować na manipulacje**, opór i trudne emocje klientów, zwiększając swoją świadomość stabilność i odporność w wymagających sytuacjach negocjacyjnych.
- Dzięki **treningowi realnych scenariuszy** handlowiec zyska umiejętność dostosowania stylu negocjacji do różnych typów klientów, by Twoja organizacja mogła lepiej wykorzystać potencjał rozmów handlowych.
- Pracownik Twojej firmy w trakcie szkolenia dowie się, jak zabezpieczać ustalenia i działać w zgodzie z prawnymi aspektami negocjacji – co **zmniejszy ryzyko strat** wizerunkowych, nieporozumień czy kosztownych eskalacji konfliktów.
- Dzięki pracy nad językiem korzyści i psychologią decyzji klienta pracownik działu sprzedaży będzie skuteczniej argumentować wartość oferty, zwiększając wpływ na decyzje zakupowe i **zmniejszając presję cenową.**
- Twoja firma zyska wizerunek profesjonalnego partnera negocjacyjnego – co **wzmocni pozytywne, biznesowe relacje** z obecnymi klientami i zwiększy szansę na długofalową współpracę.
- Twoja **firma odzyska szanse na finalizację „zamrożonych” lub porzuconych transakcji** dzięki wyposażeniu pracownika w narzędzia i postawy do ponawiania działań, które wcześniej utknęły w martwym punkcie.
- Nasze praktyczne szkolenie w formule warsztatowej pozwoli pracownikowi natychmiast wdrożyć poznane techniki – co oznacza **szybszy zwrot z inwestycji szkoleniowej.**
- Pracownik Twojej firmy **bezpiecznie zdobędzie nowe kompetencje** dzięki renomie i najwyższym standardom usług szkoleniowych (SUS 2.0) stosowanych w Human Skills.
- Otrzymasz **dostęp do indywidualnego doradztwa, wsparcia w planach szkoleniowych i preferencyjnych warunków** współpracy, jakie oferujemy naszym Klientom.

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



CELE SZKOLENIA:

- Wzmocnienie umiejętności **aktywnego słuchania i zadawania właściwych pytań oraz zarządzania emocjami i stresem w negocjacjach.**
- Doskonalenie zdolności **radzenia sobie z impasem i trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi.**
- Pogłębienie wiedzy w zakresie **psychologii negocjacji, analizy i oceny ryzyka w negocjacjach.**
- Utrwalenie umiejętności skutecznego **argumentowania i perswazji, rozpoznawania i neutralizowania manipulacji.**
- Poprawa efektywności skutecznego **dopasowania strategii do kontekstu negocjacji.**
- Praktyczne zastosowanie umiejętności **efektywniejszego finalizowania negocjacji i zawierania korzystniejszych umów.**

SZCZEGÓŁOWY PROGRAM SZKOLENIA „NEGOCJACJE Z KLIENTAMI”

Dzień 1.

1. **Co zrobić aby zostać zapamiętanym?**

- Świat przepęłniony bodźcami – psychologia percepcji. Jak zauważa i co zapamiętuje klient?
- Identyfikacja potrzeb klienta: Jak wyjść poza standardowy research i zbadać rzeczywiste potrzeby klienta- bank pomocnych pytań w oparciu o model coachingowy.
- Budowanie wartości dla klienta: Jak mądrze i sprytnie rozpocząć rozmowę, zaproponować spotkanie aby wzbudzić ciekawość – warsztat symulacji rozmów.
- Techniki przekonywania z uwzględnieniem komunikacji niewerbalnej i werbalnej.
- Moc języka – podświadome znaki i zakodowane informacje jakie wysyłamy i otrzymujemy w komunikacji językowym: analiza słów, wyrażen w kontekście nawiązywania relacji.
- Przewyciężanie obiekcji: techniki radzenia sobie z negatywnymi reakcjami i zastrzeżeniami – warsztat.

2. **Wpływ stylu myślenia i działania na relacje i proces decyzyjny**

- Jak styl myślenia i działania wpływa na nawiązywanie relacji – na podstawie modelu DISC.
- Autotest.
- Aspekty różnej interpretacji komunikatu: szumy komunikacyjne, intencje, stan emocjonalny. Teorie 4 uszy von Thuna.



- Proces podejmowania decyzji wg. psychologii poznawczej. Co wpływa na decyzję i jak się tworzy w naszych umysłach?
- Kluczowe zasady Sandlera: budowanie zaufania i wyrażanie szczerych intencji negocjacyjnych.
- Próg bólu: identyfikacja poziomu, do którego klient jest gotów iść w negocjacjach.
- Dopasowanie warunków do progu bólu: prezentowanie oferty w odniesieniu do preferencji klienta i językiem klienta – ćwiczenia praktyczne.

3. **Proces i warunki negocjacyjne: rabaty, zniżki, propozycje**

- Mój styl negocjacyjny- autotest.
- Przygotowanie stanowiska przed przystąpieniem do procesu negocjacji – check lista. Warsztat przygotowania.
- Wpływ formy przeprowadzanie negocjacji na przebieg. Na co zwrócić uwagę w negocjacjach telefonicznych, na żywo, przetargowych, pisemnych? Praca na przykładach i analiza case studies.
- „Zgoda w zamian za”...co, kiedy i jak proponować w zamian za ustępstwo katalog możliwości (rabaty, ustępstwa, dodatkowe warunki..).
- Trening umiejętności – przeprowadzanie negocjacji . Gra warsztatowa.

Dzień 2.

4. **Gdy negocjacje idą nie tak jakbyśmy tego oczekiwali**

- Manipulacja, a perswazja. Rozpoznawanie manipulacji: Typowe techniki manipulacyjne stosowane przez klientów w negocjacjach w oparciu o realne przykłady (czas, miejsce, warunki, postawy negocjatorów, celowe uchybienia formalne i nieformalne itp.)
- Odpowiedzialność w negocjacjach – co poszło nie tak- analiza sytuacji z omówieniem. Prawne aspekty zabezpieczania ustaleń.
- Obrona przed manipulacją: Jak reagować i przekierowywać rozmowę na własne warunki. Trening umiejętności.
- Asertywność w negocjacjach – odgrywanie scenek.
- Ustalanie granic: Zapobieganie próbom zmiany warunków na ostatnią chwilę.

5. **Sytuacje konfliktowe i zarządzanie emocjami podczas negocjacji.**

- Proces powstawania i eskalacji konfliktu podczas negocjacji. Jak go zatrzymać?
- Metody rozwiązywania konfliktu podczas negocjacji.
- Zrozumieć emocje – autotest.
- Emocje w negocjacjach – techniki zarządzania emocjami i stresem w procesie negocjacji.
- Trening umiejętności – szybkie metody relaksacji.



JAK POWSTAŁ PROGRAM TEGO SZKOLENIA?

Tworząc program tego szkolenia, opieraliśmy się na skutecznych metodach szkoleniowych, takich jak **cykl Kolba i model Kirkpatricka**. Fundamentem jest praktyczność, przechodzisz przez cztery etapy: doświadczenie, refleksję, wyciągnięcie wniosków i testowanie w praktyce.

Nad programem pracowali nasi doświadczeni, certyfikowani trenerzy, którzy nie tylko znają teorię, ale przede wszystkim **są praktykami** i wiedzą, jak wyglądają realne wyzwania na Twoim stanowisku. Regularnie aktualizujemy program i materiały szkoleniowe – przeprowadzamy audyty, dostosowując je do trendów, najnowszych standardów SUS 2.0 (Standard Usług Szkoleniowych najnowszej generacji) i zmieniających się potrzeb rynku.

Każdy program jest też pod **stałą opieką merytoryczną CEO Human Skills Iwony Firmanty**, Certyfikowanej Trenerki, Psycholożki, Coachki **oraz dedykowanego opiekuna**, którzy czuwają nad jego jakością i aktualnością. Dodatkowo, po każdym szkoleniu przeprowadzamy ankiety ewaluacyjne, aby ocenić efektywność programu i stale go doskonalić. Twoja opinia ma realny wpływ na kształt kolejnych edycji!



Grow!



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 10

INFORMACJE ORGANIZACYJNE

Cena i terminy ([link](#))

PAKIET STACJONARNY

Co wchodzi w cenę szkolenia stacjonarnego?

- Realizacja szkolenia w naszym centrum szkoleniowo- doradczym lub w wybranej sali szkoleniowej w ścisłym centrum Warszawy. Dostosowanie do potrzeb osób z niepełnosprawnościami- poinformuj nas o tym. Sala wyposażona jest w urządzenia multimedialne, klimatyzację i wygodne miejsce dla każdego uczestnika.
- Przerwa kawowa premium: wybór kaw i herbat; soki; owoce; fit przekąski oraz najwyższej jakości desery.
- Lunch w pobliskiej restauracji lub na miejscu realizacji szkolenia. Jeżeli jesteś na szczególnej diecie, zgłoś nam swoje potrzeby przed szkoleniem.
- Pakiet szkoleniowy (materiały szkoleniowe, teczka, notatnik, długopis, gadżety).
- Uznany certyfikat odbycia szkolenia potwierdzony jakością SUS 2.0

Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu stacjonarnym?

- O dokładnej lokalizacji i szczegółach poinformujemy Cię mailowo przed szkoleniem.
- Szkolenie odbywa się w godzinach 9:00-16:00 – zapraszamy Cię już około godziny 8:45, to doskonała okazja, aby napić się kawy i poznać innych uczestników.
- W trakcie szkolenia będą przerwy kawowe i jedna dłuższa obiadowa.
- Na terenie sali konferencyjnej masz bezpłatny dostęp do szybkiego Internetu Wi-Fi .
- Szkolenie prowadzone jest w kameralnych grupach, masz szansę zadawać pytania i pracować na własnych przykładach.
- Szkolenie odbywa się w samym centrum Warszawy, jeżeli wybierasz się do nas samochodem, weź pod uwagę, że jest to centrum i strefa płatnego parkowania.
- Po zakończeniu szkolenia możesz liczyć na kontakt z trenerem, który odpowie na dodatkowe pytania.

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | II

PAKIET ON-LINE

Co wchodzi w cenę szkolenia on-line?

- Realizacja szkolenia na nowoczesnej, intuicyjnej platformie Klikmeeting lub Zoom z możliwością zadawania pytań na żywo, interakcji z trenerem i innymi uczestnikami.
- Praktyczne formy realizacji szkolenia takie jak ćwiczenia, dyskusje, praca w grupach, symulacje, co sprawia, że szkolenie jest równie efektywne, jak w formie stacjonarnej.
- Pakiet szkoleniowy w formie pdf w tym książki, ćwiczenia szkoleniowe lub inne dedykowane handouty.
- Uznany certyfikat odbycia szkolenia potwierdzony jakością SUS 2.0 w formie pdf.
- Możliwość odbycia e-mentoringu po obyciu szkolenia (po ustaleniu z trenerem).

Jak się przygotować do uczestnictwa w szkoleniu on-line?

- Przed udziałem w szkoleniu otrzymasz link do pokoju online oraz wszystkie niezbędne informacje organizacyjne.
- Szkolenie odbywa się na platformie Klikmeeting lub Zoom. Nie musisz nic instalować. Udział w szkoleniu jest możliwy za pośrednictwem komputera, laptopa oraz telefonu komórkowego. Dla większego komfortu rekomendujemy udział na komputerze lub laptopie.
- Logując się na szkolenie, skorzystaj z przeglądarki Google Chrome lub Firefox.
- Przed rozpoczęciem szkolenia przetestuj swoje urządzenie – sprawdź, czy masz działający mikrofon oraz kamerę, aby móc w pełni uczestniczyć w interaktywnych częściach szkolenia.
- Przygotuj notatnik oraz długopis.
- W trakcie szkolenia będą przerwy krótsze i jedna dłuższa obiadowa.
- Sprawdź jak się przygotować technicznie ([więcej informacji](#)).

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills
We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 12

ZDOBĄDŹ UZNANY CERTYFIKAT ([LINK](#))



Human Skills
We Make You Grow

C E R T Y F I K A T

Zaświadcza, że
Pani/Pan Imię i Nazwisko

była uczestnikiem szkolenia:
NAZWA SZKOLENIA

CERTYFIKAT nr XXX/XXX
Trener: Imię i Nazwisko

Institucja szkoleniowa wpisana przez Wojewódzki Urząd Pracy
w Warszawie pod numerem 214/00243/2014.

Certyfikat instytucji zatwierdzający wdrożenie standardu usług
szkoleniowo-rozwojowych SUS 2.0: DEKRA/SUS/000176/1

Dokument elektroniczny, nie wymaga podpisu.



Polska Izba Firm
Szkoleniowych



Data szkolenia: 12.12.2020 r.
Data wystawienia dokumentu: 12.12.2020 r.

Firma szkoleniowa Human Skills
ul. Widok 18/2, 00-023 Warszawa
tel. (22)224 21 95-96, e-mail: biuro@humanskills.pl

Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 13

CO NAS WYRÓŻNIA?

Poznaj nasze atuty, które pomogą Ci wzmocnić kompetencje i osiągnąć wyznaczone cele.

- Działamy **już od 2010 roku**, a od tamtej pory przeprowadziliśmy tysiące szkoleń dla osób indywidualnych i firm, nieustannie dostosowując naszą ofertę do realnych wyzwań rynku. Każde szkolenie opiera się na wypracowanych przez lata praktyki standardach, by nasi Klienci mogli rozwijać swoje umiejętności **w pewnym i sprawdzonym procesie**.
- Działalność naszej firmy jest stale audytowana wewnętrznie oraz zewnętrznie m.in. przez renomowaną organizację **DEKRA Certification**. Projektujemy szkolenia w oparciu o **Standard Usług Szkoleniowych 2.0**, a także należymy do Polskiej Izby Firm Szkoleniowych i kierujemy się jej Kodeksem Dobrych Praktyk.
- Wyróżniamy się jedną z **najszerzych tematycznie ofert szkoleń otwartych i zamkniętych, usług coachingowych oraz narzędzi diagnostycznych na rynku**. Możesz znaleźć u nas wszystko, czego potrzebujesz kompleksowo - od kompetencji menedżerskich czy sprzedażowych, przez soft skills aż po unikalne szkolenia PREMIUM.
- Nasza firma szkoleniowo- doradcza została **założona i stale prowadzona jest przez doświadczoną i wykwalifikowaną liderkę** - Iwonę Firmanty- psycholożkę, socjolożkę, certyfikowaną coachkę i trenerkę. Na co dzień merytorycznie wspiera ona nasz Zespół oraz czuwa nad jakością i efektywnością świadczonych usług.

WYBRANE OPINIE NASZYCH KLIENTÓW:

- „Szkolenie przeprowadzone było profesjonalnie oraz w interesujący sposób, co znajduje odzwierciedlenie w pozytywnych ocenach uczestników. Program szkolenia pod względem merytorycznym został bardzo dobrze dostosowany do naszych oczekiwań. A Pani Agnieszka, jako trenerka zachęcała naszych pracowników do aktywnego uczestnictwa poprzez zorganizowanie pracy w grupach w formie warsztatów, co pozwoliło im na świetną integrację oraz możliwość podzielenia się swoim doświadczeniem. Na uznanie również zasługuje świetna organizacja, przygotowanie profesjonalnych materiałów szkoleniowych oraz stały kontakt z firmą, przed i po szkoleniu. Z przyjemnością polecamy firmę Human Skills oraz bardzo dziękujemy za organizację szkolenia.
- “Szkolenie upłynęło mi bardzo szybko. Trener wywarł wrażenie osoby kompetentnej i doświadczonej. Mam poczucie, że dużo z wyniesionych informacji będę mogła zastosować w swojej pracy.”
- „Bardzo duży zakres wiedzy i doświadczenie. Wiedza została przekazana ze spokojem, zaangażowaniem, tematy omówione szczegółowo, bardzo przydatne ćwiczenia. Szeroki zakres informacji, jasne materiały. Atmosfera bardzo przyjemna, kameralna, bezstresowa.”

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl



Human Skills

We Make You Grow

ul. Widok 18/2,
00-023 Warszawa

Strona | 14

Z NASZEJ OFERTY KORZYSTAJĄ LIDERZY NA RYNKU:



Grow!

Wszystkie treści i materiały zawarte w tej publikacji, stanowią własność Human Skills i są utworem w rozumieniu ustawy z dnia 4 lutego 1994 r. o prawie autorskim i prawach pokrewnych (Dz. U. Nr 90, poz. 631). Żadna jej część nie może być rozpowszechniana lub kopiowana w jakikolwiek sposób (elektroniczny, mechaniczny lub inny) bez pisemnej zgody autora.

(22) 224 21 95-6

+48 603 906 655

biuro@humanskills.pl

www.humanskills.pl