

AKAT Consulting Sp.  
z o.o.

## Negocjacje vs. relacje

Numer usługi 2021/08/10/52158/1134805

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.05.2025 do 30.05.2025

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Wszystkie osoby prowadzące w imieniu firmy negocjacje z klientami zewnętrznymi.</li><li>• Handlowcy, którzy budują relacje, sprzedają oraz negocjują.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	28-05-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój umiejętności prowadzenia negocjacji z tak zwanym „trudnym negocjatorem” oraz rozwój umiejętności budowania postaw przywódczych. Kolejnym celem jest rozwój umiejętności przełamywania barier negocjacyjnych, a także radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych. Uczestnik zdobędzie wiedzę jak odpowiednio dobierać strategie i techniki rozwiązywania konfliktów negocjacyjnych.

### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Uczestnik szkolenia definiuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, strategię i taktyki negocjacji oraz style negocjacji.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Rozwija aspekt współpracy i budowania relacji, postaw negocjacyjnych i przywódczych.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Uczestnik w sposób komplementarny rozpoznaje złożoność wszystkich czynników, które mogą złożyć się zarówno na sukces jak i na porażkę negocjatora.</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>
<p>Uczestnik kształtuje postawy przywódcze w kontakcie z klientem i w budowaniu z nim relacji również w obszarze twardej negocjacji pozycyjnych.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Identyfikuje trudne sytuacje negocjacyjne.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Dostrzega różnorodność potrzeb swoich klientów oraz dopasowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu i typu Klienta.</li> </ul>	<p>Test teoretyczny</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

tak

## Program

**Dzień I** - ta część szkolenia służy rozwojowi wiedzy i umiejętności z obszaru teorii negocjacji.

- **Kim jest „Dobry Negocjator”?** Jakimi kompetencjami powinna dysponować osoba chcąca za takiego uchodzić?
- **Typologia Negocjatorów**, czyli jak sklasyfikować i opisać typy osób z jakimi przychodzi nam negocjować oraz jakie może mieć to dla nas konsekwencje w trakcie negocjacji?
- **Metodologia negocjacji**. Definicje, pojęcia, parametry – podstawy. Co to są negocjacje? Czy zawsze trzeba negocjować?
- **Komunikacja werbalna i niewerbalna** w negocjacjach, czyli jakie sygnały wysyłamy, a jakie płyną z drugiej strony?
- **Zagrożenia dla procesu negocjacji**, czyli jak radzić sobie z trudnymi sytuacjami i emocjami w ich trakcie.
- **Budowanie rapportu z klientem** – dopasowanie i prowadzenie – czyli jak zdefiniować klienta i jak do niego trafić? Narzędzia komunikacji i wpływu.

- **Style negocjacyjne i postawy w negocjacjach** – jak wykorzystać ich znajomość do tworzenia wyników negocjacji według różnych schematów.

**Dzień II** – ta część poświęcona jest narzędziom negocjacyjnym i ćwiczeniom. Polega na rozwiązywaniu case'ów negocjacyjnych w obecności kamery video.

- **Etapy negocjacji**, zrozumienie procesu i specyfiki kolejnych części negocjacji. Na co zwrócić uwagę i na co uważać.
- **Pięć złotych zasad** prowadzenia skutecznych negocjacji – myśli negocjatorów praktyków – jak być skutecznym w negocjacjach.
- **Algorytmy negocjacyjne** stosowane przez skutecznych negocjatorów.
- **Chwyty czyste i nieczyste** używane w trakcie negocjacji – techniki manewrowe i negocjacyjne oraz jak się ich ustrzec.

**UWAGA:** Szkolenie to realizujemy również w formie zamkniętej. Istnieje możliwość jego modyfikacji oraz dopasowania do potrzeb konkretnej grupy uczestników.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Dzień 1	Dariusz Dyoniziak	29-05-2025	08:00	16:00	08:00
<b>2 z 2</b> Dzień 2	Dariusz Dyoniziak	30-05-2025	08:00	16:00	08:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**  
**Dariusz Dyoniziak**



Specjalizuje się w tematach: - zarządzania dla managerów liniowych, - budowania świadomości businessowej, - coachingu, - sprzedaży, - negocjacji, perswazji i wywieraniu wpływu – łącząc ze sobą nowoczesną teorię z wieloletnią praktyką. 18 lat doświadczeń w FMCG w Działach Handlowych i Rozwoju Biznesu międzynarodowych koncernów. Doświadczenia zdobywał w firmach Goplana Nestle i Cadbury Wedel w Działach Sprzedaży na stanowiskach Przedstawicielskich ds. detalu, sieci i hurtu, a następnie na stanowiskach trenera w Cadbury Wedel i Carlsberg Polska. Jako Krajowy Trener Sprzedaży i Manager ds. Rozwoju Działu Sprzedaży odpowiedzialny za rozwój kompetencyjny Działu Sprzedaży w firmie Carlsberg Polska, a także odpowiedzialny za programy motywacyjne i rozwojowe. Praktyk Szkoleń Seminaryjnych i coachingów zarówno Handlowców (on the job), jak i coachingów managerskich. Praktyk i Mistrz NLP. Asesor wewnętrzny w procesach rekrutacji. Setki przeprowadzonych szkoleń i tysiące przeszkolonych uczestników z firm branży FMCG, farmaceutycznej, B2B, budowlanej i finansowej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały w postaci wydrukowanych prezentacji oraz ćwiczeń.

### Informacje dodatkowe

#### PODATEK VAT

Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%. W innej sytuacji do ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%.

Podstawa: §3 ust. 1 pkt. 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz szczegółowych warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. z 2018 r., poz. 701).

#### OGÓLNE WARUNKI ŚWIADCZENIA USŁUG

Przed zgłoszeniem na usługę prosimy o kontakt celem potwierdzenia dostępności wolnych miejsc / gwarancji terminu szkolenia. Dokonanie zapisu na usługę jest jednoznaczne z akceptacją ogólnych warunków świadczenia usługi (OWU), które znajdują się na stronie internetowej pod adresem <https://akatconsulting.pl/ogolne-warunki-umowy-akat-consulting>

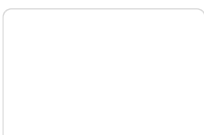
#### WSPARCIE W POZYSKANIU DOFINANSOWANIA

Zapraszamy do kontaktu

## Adres

Kraków  
Kraków  
woj. małopolskie  
siedziba firmy

## Kontakt



Wojciech Kalisz



**E-mail** [w.kalisz@akatconsulting.pl](mailto:w.kalisz@akatconsulting.pl)

**Telefon** (+48) 793 487 686