



## Negocjacje - 20 najczęściej stosowanych strategii i taktyk w negocjacjach

Numer usługi 2023/07/24/123918/1905359

4 000,00 PLN brutto

4 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ



📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 18.11.2024 do 19.11.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Grupa docelowa szkolenia to menedżerowie, liderzy zespołów, pracownicy działów handlowych oraz wszyscy, którzy uczestniczą w negocjacjach biznesowych i zawodowych. Szkolenie adresowane jest do osób chcących doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne, zdobyć nowe strategie i taktyki, oraz rozwijać kompetencje interpersonalne potrzebne do skutecznego prowadzenia negocjacji i budowania długotrwałych relacji z kontrahentami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	3
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	11-11-2024
<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

Usługa "Negocjacje - 20 najczęściej stosowanych strategii i taktyk w negocjacjach" prowadzi do zwiększenie skuteczności w negocjacjach – zarówno pod względem osiągniętych wyników, jak i utrzymywania długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi, poznanie najczęściej stosowanych strategii i taktyk negocjacyjnych oraz uzyskanie sprawności w ich stosowaniu, umiejętność wykrycia i obrony przed technikami, chwytami, trikami, gramami i manipulacjami wykorzystywanymi przez drugą stronę.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
W zakresie wiedzy; Uczestnik definiuje trzy podstawowe strategie negocjacyjne, w tym budowanie relacji, kreowanie wrażenia i ustalanie poziomu odniesienia.	Uczestnik definiuje podstawowe strategie negocjacyjne	Test teoretyczny
W zakresie umiejętności; Uczestnik organizuje proces negocjacyjny, wykorzystując różnorodne strategie i taktyki w zależności od sytuacji. Nadzoruje przebieg negocjacji, umiejętnie reagując na działania drugiej strony i podejmując właściwe decyzje.	Uczestnik organizuje proces negocjacyjny	Test teoretyczny
W zakresie kompetencji społecznych; Uczestnik monitoruje efektywność swoich działań negocjacyjnych, oceniając ich skuteczność i dostosowując strategie do zmieniających się warunków.	Uczestnik monitoruje efektywność działań negocjacyjnych	Test teoretyczny

## **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

Grupa docelowa szkolenia to menedżerowie, liderzy zespołów, pracownicy działów handlowych oraz wszyscy, którzy uczestniczą w negocjacjach biznesowych i zawodowych. Szkolenie adresowane jest do osób chcących doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne, zdobyć nowe strategie i taktyki, oraz rozwijać kompetencje interpersonalne potrzebne do skutecznego prowadzenia negocjacji i budowania długotrwałych relacji z kontrahentami.

---

Szkolenie ma charakter praktyczny i aktywizujący w celu wypracowania najkorzystniejszego podejścia oraz rozwiązań dla organizacji.

---

Forma zajęć:

Praktyczne ćwiczenia, dyskusje, ćwiczenia indywidualne, angażujące miniwykłady.

---

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

## Program szkolenia:

### Dzień I

#### Moduł I. Trzy podstawowe strategie negocjacyjne

- Budowanie relacji – jak osiągać wysokie wyniki, a jednocześnie zachowywać dobre relacje
- Kreowanie wrażenia – klucz do udanych negocjacji
- Ustalanie poziomu odniesienia – punkt startowy do zamienienia przeciętnych wyników na wybitne

#### Moduł II. Cztery najważniejsze taktyki otwarcia – kiedy stosować, kiedy unikać, jak się bronić

- Ambitne otwarcie – czym się kierować przy ustalaniu punktu otwarcia negocjacji
- Śmieszne pieniądze – jak przeliczać koszty i zyski, żeby przekonać drugą stronę
- Standardowy sposób działania – ulubiona zagrywka dużych graczy
- Cisza – efektywna technika budowania presji

#### Moduł III. Dwie skuteczne strategie kooperacyjne – gdy naszym celem jest zbudowanie długotrwałej, owocnej relacji

- Systemowe myślenie o interesach – wyjście poza „pułapkę środka tabeli”
- Poznawanie siebie i drugiej strony – ile druga strona wie o tobie? A co powinieneś wiedzieć o nich? I co wiesz o własnym stylu i błędach w negocjowaniu?

#### Moduł IV. Nieznane warianty czterech powszechnie stosowanych taktyk manipulacyjnych - jak się bronić, a może stosować?

- Dobry, zły policjant – gdy po drugiej stronie jest ich dwójka, nawet gdy jeden jest tylko wspomniany
- Nagroda w raju – technika skuteczna niczym pułapka na myszy
- Krakowskim targiem – podzielmy po połowie, (...ale to wy za to zapłacicie)
- Zasłona dymna – gdy za pozorne ustępstwa dostajemy to, na czym nam naprawdę zależy

### Dzień II

#### Moduł I. Negocjowanie z uparciuchami (trzy taktyki) – jak reagować? kiedy samemu być uparciuchem?

- Zdarta płyta – gdy druga strona w kółko powtarza te same argumenty i obstaje przy swoim
- Siła pisma – jak negocjować ze „stałym cennikiem” i zapisanymi regułami?
- Gra na czas – przedłużanie, wywieranie presji czasowej albo stawianie ultimatów – jak reagować?

#### Moduł II. Dwa najczęstsze sposoby wywierania wpływu gdy brakuje argumentów – jak nie dać się ponieść emocjom

- Ataki personalne – co robić, gdy negocjacje schodzą na dyskusję o ludziach zamiast o interesach
- Gra na litość – jak odpowiadać, gdy ktoś powołuje się na własną „trudną sytuację”

#### Moduł III. Dwie taktyki etapu końcowego – na co uważać, gdy wydaje nam się, że negocjacje są już prawie zakończone

- Wyjście – radykalna i ryzykowna taktyka – jak wyczuć moment gdy warto odejść od stołu negocjacyjnego
- Oskubywanie – gdy umowa jest już właściwie zawarta, a pojawiają się dodatkowe warunki
- Etyka stosowania strategii, taktyk, chwytów i trików negocjacyjnych – praktyczne wskazówki

Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Po usłudze rozwojowej uczestnik otrzyma zaświadczenie ukończenia szkolenia.

Ukończenie szkolenia rozumiane jest jako obecność na minimum 80% zajęć przewidzianych programem.

Sala szkoleniowa spełnia warunki lokalowe oraz sprzętowe gwarantujące prawidłowe przeprowadzenie szkolenia tj. m.in. (stoły, krzesła, dostęp do sieci internetowej, flipchart, rzutnik multimedialny, laptop)

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 16</b> Wprowadzenie do szkolenia	Szymon Nęcki	18-11-2024	08:00	08:15	00:15
<b>2 z 16</b> Trzy podstawowe strategie negocjacyjne	Szymon Nęcki	18-11-2024	08:15	10:15	02:00
<b>3 z 16</b> Przerwa	Szymon Nęcki	18-11-2024	10:15	10:30	00:15
<b>4 z 16</b> Cztery najważniejsze taktyki otwarcia – kiedy stosować, kiedy unikać, jak się bronić	Szymon Nęcki	18-11-2024	10:30	12:00	01:30
<b>5 z 16</b> Przerwa	Szymon Nęcki	18-11-2024	12:00	12:15	00:15
<b>6 z 16</b> Dwie skuteczne strategie kooperacyjne – gdy naszym celem jest zbudowanie długotrwałej, owocnej relacji	Szymon Nęcki	18-11-2024	12:15	14:00	01:45
<b>7 z 16</b> Przerwa	Szymon Nęcki	18-11-2024	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 16 Nieznane warianty czterech powszechnie stosowanych taktyk manipulacyjnych - jak się bronić, a może stosować?	Szymon Nęcki	18-11-2024	14:15	15:45	01:30
9 z 16 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Szymon Nęcki	18-11-2024	15:45	16:00	00:15
10 z 16 Wprowadzenie do szkolenia	Szymon Nęcki	19-11-2024	08:00	08:15	00:15
11 z 16 Negocjowanie z uparciuchami (trzy taktyki) – jak reagować? kiedy samemu być uparciuchem?	Szymon Nęcki	19-11-2024	08:15	10:30	02:15
12 z 16 Przerwa	Szymon Nęcki	19-11-2024	10:30	10:45	00:15
13 z 16 Dwa najczęstsze sposoby wywierania wpływu gdy brakuje argumentów – jak nie dać się ponieść emocjom	Szymon Nęcki	19-11-2024	10:45	13:00	02:15
14 z 16 Przerwa	Szymon Nęcki	19-11-2024	13:00	13:15	00:15
15 z 16 Dwie taktyki etapu końcowego – na co uważać, gdy wydaje nam się, że negocjacje są już prawie zakończone	Szymon Nęcki	19-11-2024	13:15	15:45	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>16 z 16</span> Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Szymon Nęcki	19-11-2024	15:45	16:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Szymon Nęcki

Jest trenerem umiejętności menedżerskich, szczególnie tych związanych ze sztuką negocjacji, zarządzaniem zespołem i skuteczną komunikacją. Ukończył studia z psychologii na Uniwersytecie SWPS w Katowicach. Posiada także tytuły magistra z zarządzania i marketingu (obydwa kierunki studiował na Uniwersytecie Jagiellońskim). Doświadczenie trenerskie zdobywał u boku cenionego eksperta oraz trenera - prof. Zbigniewa Nęckiego. Wspólnie prowadzili treningi m.in. dla: Vademecum, Anvix, Orylion, Asap Education, Ośrodka Szkoleń i Informacji Effect, May Agency Training, a także liczne zajęcia w ramach studiów podyplomowych (UJ, UP) oraz MBA (Politechnika Krakowska). Prowadzi działalność naukową w ramach studiów doktoranckich z psychologii - jego zainteresowania obejmują negocjacje, komunikację, teorię umysłu oraz wpływ technologii ICT na proces psychoterapii. Pracuje jako badacz w projekcie "SocialSelf" prowadzonym w Instytucie Psychologii UJ. Należy do Polskiego Towarzystwa Psychoterapii Psychodynamicznej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik szkolenia otrzyma od organizatora materiały szkoleniowo - dydaktyczne w formie zeszytu uczestnika.

# Adres

Białystok  
Białystok  
woj. podlaskie

# Kontakt



**Patrycja Sanok**

**E-mail** [patrycja.sanok@wartoszkolic.pl](mailto:patrycja.sanok@wartoszkolic.pl)

**Telefon** (+48) 739 088 688