



## Negocjacje i psychomanipulacje – jak negocjować w świecie agresywnego biznesu

Numer usługi 2023/07/26/123918/1908109

3 000,00 PLN brutto

3 000,00 PLN netto

187,50 PLN brutto/h

187,50 PLN netto/h

WARTO SZKOLIĆ  
SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 09.10.2024 do 10.10.2024

## 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 osoby zajmujące się negocjacjami w biznesie, zarówno na stanowiskach menedżerskich, jak i w działach sprzedaży, zakupów, lub innych działach odpowiedzialnych za negocjacje, przedsiębiorcy, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne w celu osiągnięcia lepszych wyników handlowych i biznesowych, osoby zainteresowane poszerzeniem swojej wiedzy na temat psychomanipulacji, technik negocjacyjnych oraz sposobów obrony przed manipulacjami.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	01-10-2024
<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 i psychomanipulacje – jak negocjować w świecie agresywnego biznesu" prowadzi do zwiększenia skuteczności w negocjacjach – zarówno pod względem osiągniętych wyników, jak i utrzymywania długotrwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi, nabycia umiejętności negocjowania z partnerami stosującymi agresywny styl negocjacyjny, poznania najczęściej stosowanych strategii i taktyk negocjacyjnych oraz uzyskania sprawności w obronie przed nimi.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy: uczestnik definiuje subtelne techniki wpływu, emocjonalne manipulacje, interpretuje mowę ciała, oraz rolę sposobu mówienia w negocjacjach.	Uczestnik rozróżnia sytuacje, w których zastosowanie podejścia wygrana-wygrana jest najbardziej korzystne od sytuacji wymagających bardziej rygorystycznego podejścia.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
W zakresie umiejętności: uczestnik radzi sobie z trudnymi negocjatorami poprzez zastosowanie odpowiednich zagrywek, takich jak BATNA, ataki personalne, czy negocjacje z uzależnionymi partnerami.	Uczestnik aktywnie stosuje zdobyte umiejętności negocjacyjne w praktyce, zarówno w sytuacjach wygrana-wygrana, jak i podczas negocjacji z agresywnymi partnerami	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych
W zakresie kompetencji społecznych: uczestnik pracuje ze świadomością poziomu swojej wiedzy i umiejętności, oraz wykorzystania ich w codziennej pracy zawodowej.	Uczestnik sprawnie obsługuje różne strategie negocjacyjne, dostosowując je do konkretnych kontekstów i partnerów biznesowych	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach rzeczywistych

# 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 osoby zajmujące się negocjacjami w biznesie, zarówno na stanowiskach menedżerskich, jak i w działach sprzedaży, zakupów, lub innych działach odpowiedzialnych za negocjacje, przedsiębiorcy, którzy chcą rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne w celu osiągnięcia lepszych wyników handlowych i biznesowych, osoby zainteresowane poszerzeniem swojej wiedzy na temat psychomanipulacji, technik negocjacyjnych oraz sposobów obrony przed manipulacjami.

---

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

---

Forma zajęć:

Praktyczne ćwiczenia, dyskusje, ćwiczenia indywidualne, wykłady.

---

Liczba godzin usługi jest liczona według godzin zegarowych.

## Program szkolenia:

### Dzień I

#### **Moduł I. GDY BIZNES NIE JEST DRAPIEŻNY – PODEJŚCIE WYGRANA-WYGRANA W BIZNESIE A.D. 2018 (WEDŁUG HARVARDZKIEJ SZKOŁY NEGOCJACJI):**

- test diagnostyczny „win-win w mojej branży?” – proste narzędzie pozwalające sprawdzić na ile własna branża/biznes ma potencjał do osiągnięcia win-win.
- fakty i mity podejścia win-win - kiedy do niego dążyć, a kiedy je porzucić?
- 8 dróg do kontraktu integracyjnego – mało znane drogi do win-win

#### **Moduł II. GDY BIZNES JEST DRAPIEŻNY – PODSTAWOWE MECHANIZMY I REGUŁY DZIAŁANIA PSYCHOMANIPULACJI W AGRESYWNYCH NEGOCJACJACH**

- mentalność negocjatorów nastawionych na wygraną za wszelką cenę – czym się kierują, jak działają, jak z nimi rozmawiać?
- procesy kognitywne stojące u podstaw technik wpływu – klucz do zamiany przeciętnych wyników na wybitne według Nęckiego
- warunki podstawowe skuteczności psychomanipulacji – co musi zostać spełnione, aby perswazja była skuteczna?

#### **Moduł III. CZEGO BIZNES MOŻE NAUCZYĆ SIĘ OD TECHNIK UŻYWANYCH PRZEZ NEGOCJATORÓW FBI? (NEGOCJACJE Z AGRESORAMI WEDŁUG CHRISA VOSSA)**

- subtelne techniki wpływu – charyzma i gra na odruchach (ćwiczenia)
- emocjonalne manipulacje w negocjacjach według szkoły FBI – skuteczna droga do przewagi negocjacyjnej
- co Ci powie mowa ciała – subtelne znaki i oczywiste „poker tells”
- sposób mówienia jako kluczowy komunikat - bo fundamentalne znaczenie w negocjacjach ma nie tylko co mówisz, ale JAK mówisz (ćwiczenie i analiza)

#### **Moduł IV. GDY STOSUJĄ NA NAS TECHNIKI PSYCHOMANIPULACYJNE – CZTERY NAJCZĘŚCIEJ STOSOWANE I NAJBARDZIEJ PERFIDNE (JAK SIĘ BRONIĆ?)**

- 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)
- oskubywanie – gdy umowa jest już właściwie zawarta, a pojawiają się dodatkowe warunki

### Dzień II

#### **Moduł I. ULUBIONE ZAGRYWKI DUŻYCH, PRZEBIEGŁYCH I „TRUDNYCH” GRACZY**

- „mam stu takich jak ty na twoje miejsce” – BATNA i błąd BATNA.
- „tak wygląda standardowa umowa” – jak odpowiadać?
- ataki personalne – co robić, gdy negocjacje schodzą na dyskusję o ludziach zamiast o interesach
- irytatory – jak reagować?
- negocjacje gdy jesteśmy uzależnieni od jednego partnera – np. z monopolistami, kluczowymi klientami – wskazówki i analiza case study

## Moduł II. KTÓRE STRATEGIE NEGOCJACYJNE STOSOWAĆ? TRZY ZDECOWANIE WARTE POLECENIA

- ambitne otwarcie – czym kierować się przy ustalaniu punktu otwarcia negocjacji
- zasłona dymna – gdy za pozorne ustępstwa dostajemy to, na czym nam naprawdę zależy
- poznawanie siebie i drugiej strony – ile druga strona wie o tobie? A co ty powinieneś wiedzieć o nich? I co wiesz o własnym stylu i błędach w negocjowaniu?

## Moduł III. CZTERY KLUCZOWE KOMPETENCJE KAŻDEGO NEGOCJATORA

- kreowanie zadowolenia – jak kształtować poczucie zadowolenia drugiej strony nie rezygnując z wysokich zysków?
- obrona ceny – jak bronić ceny... i przeprowadzać na nią atak
- elastyczne podejście - jak dostosować styl negocjacji do osobowości drugiej strony (4 typy osobowości negocjacyjnych)
- budowanie relacji – jak negocjować, żeby budować stabilne relacje biznesowe na wiele lat, a jednocześnie osiągać satysfakcjonujące wyniki

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: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Wprowadzenie do szkolenia	Szymon Nęcki	09-10-2024	08:00	08:15	00:15
<b>2 z 11</b> GDY BIZNES NIE JEST DRAPIEŻNY – PODEJŚCIE WYGRANA- WYGRANA W BIZNESIE A.D. 2018 (WEDŁUG HARVARDZKIEJ SZKOŁY NEGOCJACJI)	Szymon Nęcki	09-10-2024	08:15	10:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>3 z 11</b> GDY BIZNES JEST DRAPIEŻNY – PODSTAWOWE MECHANIZMY I REGUŁY DZIAŁANIA PSYCHOMANIPULACJI W AGRESYWNYCH NEGOCJACJACH	Szymon Nęcki	09-10-2024	10:15	12:00	01:45
<b>4 z 11</b> CZEGO BIZNES MOŻE NAUCZYĆ SIĘ OD TECHNIK UŻYWANYCH PRZEZ NEGOCJATORÓW W FBI? (NEGOCJACJE Z AGRESORAMI WEDŁUG CHRISA VOSSA)	Szymon Nęcki	09-10-2024	12:00	14:00	02:00
<b>5 z 11</b> GDY STOSUJĄ NA NAS TECHNIKI PSYCHOMANIPULACYJNE – CZTERY NAJCZĘŚCIEJ STOSOWANE I NAJBARDZIEJ PERFIDNE (JAK SIĘ BRONIĆ?)	Szymon Nęcki	09-10-2024	14:00	15:45	01:45
<b>6 z 11</b> Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Szymon Nęcki	09-10-2024	15:45	16:00	00:15
<b>7 z 11</b> Wprowadzenie do szkolenia	Szymon Nęcki	10-10-2024	08:00	08:15	00:15
<b>8 z 11</b> ULUBIONE ZAGRYWKI DUŻYCH, PRZEBIEGŁYCH I „TRUDNYCH” GRACZY	Szymon Nęcki	10-10-2024	08:15	10:30	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>9 z 11</b> KTÓRE STRATEGIE NEGOCJACYJNE STOSOWAĆ? TRZY ZDECOWANIE WARTE POLECENIA	Szymon Nęcki	10-10-2024	10:30	13:00	02:30
<b>10 z 11</b> CZTERY KLUCZOWE KOMPETENCJE KAŻDEGO NEGOCJATORA	Szymon Nęcki	10-10-2024	13:00	15:45	02:45
<b>11 z 11</b> Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Szymon Nęcki	10-10-2024	15:45	16:00	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	187,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	187,50 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Szymon Nęcki

Od 2014 roku prowadzi działalność szkoleniowo-konsultingową. W jej ramach projektuję i wdrażam programy szkoleniowe i mentoringowe z zakresu kompetencji menedżerskich, szczególnie tych związanych z negocjacjami i skuteczną komunikacją.

W ciągu ostatnich 9 lat zrealizował około 2500 godzin szkoleń dla ponad 120 firm i instytucji, a także w ramach szkoleń otwartych i zajęć na studiach podyplomowych i MBA.

Wspiera firmy z branż finansowej, edukacyjnej, budowlanej, chłodniczej, automotive, medycznej, FMCG i przemysłu ciężkiego w uporządkowaniu i zoptymalizowaniu procesów negocjacyjnych.

Doświadczenie trenerskie zdobywał u boku cenionego eksperta oraz trenera - prof. Zbigniewa Nęckiego, autora jednego z pierwszych podręczników negocjacji na polskim rynku wydawniczym oraz założyciela Katedry Negocjacji na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Posiada trzy tytuły magistra: z zarządzania, marketingu i psychologii. Prowadzi działalność naukową w ramach studiów doktoranckich w Instytucie Psychologii Uniwersytetu Jagiellońskiego.

Specjalizuje się w szkoleniach dla doświadczonych profesjonalistów, którzy oczekują praktycznej wiedzy, gotowej do zastosowania w złożonych procesach negocjacyjnych.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

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

## Adres

Kraków  
30-001 Kraków  
woj. małopolskie

## Kontakt



**Patrycja Sanok**

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

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