



## Akademia Negocjacji

Numer usługi 2024/06/12/10940/2180874

6 088,50 PLN brutto

4 950,00 PLN netto

152,21 PLN brutto/h

123,75 PLN netto/h

Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.



📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 40 h

📅 21.10.2024 do 25.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Do udziału w warsztatach zapraszamy: <ul style="list-style-type: none"><li>• menadżerów i liderów zespołów - aby wzmocnić ich umiejętności negocjacyjne, które są kluczowe w zarządzaniu zespołami i projektami</li><li>• pracowników działów sprzedaży i zakupów - aby poprawić ich zdolność do negocjowania korzystnych warunków handlowych</li><li>• przedsiębiorców i właścicieli firm - którzy chcą lepiej radzić sobie w negocjacjach biznesowych, partnerstwach i kontraktach</li><li>• Specjalistów ds. HR - w celu poprawy umiejętności negocjacyjnych w kontekście rekrutacji, negocjowania wynagrodzeń i warunków pracy</li><li>• prawników i mediatorów - aby doskonalić techniki negocjacyjne w rozwiązywaniu sporów i mediacjach.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	6
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	16
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	17-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	40

# Cel

## Cel edukacyjny

Szkolenie "Akademia Negocjacji" przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia negocjacji, poprzez dobór właściwej strategii i taktyki do bieżącej sytuacji negocjacyjnej, rozpoznawanie i weryfikację interesów negocjacyjnych wszystkich stron oraz dostosowanie sposobu prezentacji oferty do konkretnej sytuacji negocjacyjnej.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie prowadzenia procesu negocjacyjnego	<ul style="list-style-type: none"> <li>• identyfikuje swoje mocne strony i umiejętności negocjacyjne</li> <li>• definiuje sposoby zamykania procesu negocjacji</li> <li>• omawia etapy i fazy procesu negocjacyjnego</li> <li>• charakteryzuje schematy działania technik manipulacyjnych oraz sposoby ich neutralizacji</li> </ul>	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne i renegocjacyjne z wykorzystaniem technik i metod negocjacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> <li>• wykorzystuje dynamikę poszczególnych etapów procesu negocjacyjnego do realizacji celów negocjacyjnych oraz dobiera strategię i taktykę do bieżącej sytuacji negocjacyjnej</li> <li>• rozpoznaje i analizuje interesy negocjacyjne wszystkich stron</li> <li>• tworzy cele i sposoby ich osiągnięcia dla poszczególnych etapów negocjacji</li> <li>• posługuje się sposobami prezentacji elementów oferty dopasowanymi do bieżącej sytuacji negocjacyjnej</li> <li>• wdraża indywidualny program rozwoju własnych umiejętności w dalszej świadomej praktyce negocjacyjnej</li> </ul>	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

## Warunki uznania kompetencji

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

Dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

Dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

## Program

**Zajęcia odbywające się w dniu 25.10.2024 r. w godzinach 15.15-16.30 prowadzone będą dodatkowo przez Trenera Witolda Rychłowskiego oraz Trenera dr hab. Adama Skibińskiego.**

### Moduł I

- Zanim zaczniemy negocjować...
- Czym są negocjacje?
- Jakimi jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży?
- Sukces w negocjacjach – i co dalej?
- Rezultat i relacje – jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji?
- Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?

### Moduł II

- Strategie i taktyki
- Interesy negocjacyjne
- Od czego zależy przewaga w negocjacjach?
- Jak budować silną pozycję negocjacyjną?

### Moduł III

- Techniki kupców – co decyduje o ich skuteczności?
- Techniki sprzedawców – dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt? Ć
- Klasyczne błędy negocjacyjne
- Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna?
- Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami

### Moduł IV

- Cechy negocjatora – rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi? J
- Zaufanie jako podstawa relacji wspierających poszukiwanie rozwiązań
- Manipulacja i wywieranie wpływu – dwa wymiary negocjacji
- Techniki negocjacyjne
- Kondycja fizyczna i umysłowa

### Moduł V

#### Kontekst negocjacyjny

- Lekcje z historii
  - Sylwetki i sposoby działania słynnych, skutecznych negocjatorów
  - Wielkie wydarzenia historyczne w tle i mniej znane epizody przy stole negocjacyjnym
  - J. Carter, W. Churchill, W. Brandt, H. Kissinger i inni – jak budowali swoją pozycję negocjacyjną?
  - Jakie znaczenie w ich sukcesach miała umiejętność rozpoznania i wykorzystania kontekstu ekonomicznego i politycznego?
  - Jak możemy czerpać inspiracje ze sposobu osiągania celów negocjacyjnych w przeszłości? Czego nauczyli się współcześni skuteczni negocjatorzy z historycznych lekcji – analiza przypadków
  - Jak dziś budowany jest autorytet negocjatora?

## Moduł VI

- Inne wymiary negocjacji
- Negocjacje to nie panaceum na każdy problem
- Wstęp do mediacji

## Moduł VII

- O czym zapomnieć nie wolno?
- Argumentacja w trakcie negocjacji
- Konstruktyny komentarz zwrotny
- Postawy i przekonania
- Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności

## Moduł VIII

- Fakty i mity
- Negocjacje wielostronne
- Negocjacje międzykulturowe
- Zespół negocjacyjny

## Moduł IX

- Ustępstwa w negocjacjach
- Zamykanie negocjacji
- Przygotowanie ponownego otwarcia – renegocjowanie w praktyce biznesowej

### Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **40 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

### Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu, w oparciu o checklistę od trenera, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na certyfikacie.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 52

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 52</b> Zanim zaczniemy negocjować	Witold Rychłowski	21-10-2024	09:00	10:00	01:00
<b>2 z 52</b> Czym są negocjacje?	Witold Rychłowski	21-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>3 z 52</b> Przerwa	Witold Rychłowski	21-10-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 52 Jakie jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży ?	Witold Rychłowski	21-10-2024	11:15	12:00	00:45
5 z 52 Sukces w negocjacjach – i co dalej?	Witold Rychłowski	21-10-2024	12:00	13:00	01:00
6 z 52 Przerwa	Witold Rychłowski	21-10-2024	13:00	14:00	01:00
7 z 52 Rezultat i relacje – jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji?	Witold Rychłowski	21-10-2024	14:00	15:00	01:00
8 z 52 Przerwa	Witold Rychłowski	21-10-2024	15:00	15:15	00:15
9 z 52 Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?	Witold Rychłowski	21-10-2024	15:15	16:30	01:15
10 z 52 Strategie i taktyki	Witold Rychłowski	22-10-2024	09:00	09:30	00:30
11 z 52 Interesy negocjacyjne	Witold Rychłowski	22-10-2024	09:30	10:00	00:30
12 z 52 Od czego zależy przewaga w negocjacjach?	Witold Rychłowski	22-10-2024	10:00	10:30	00:30
13 z 52 Jak budować silną pozycję negocjacyjną?	Witold Rychłowski	22-10-2024	10:30	11:00	00:30
14 z 52 Przerwa	Witold Rychłowski	22-10-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 52 Techniki kupców – co decyduje o ich skuteczności?	Witold Rychłowski	22-10-2024	11:15	12:00	00:45
16 z 52 Techniki sprzedawców – dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt?	Witold Rychłowski	22-10-2024	12:00	13:00	01:00
17 z 52 Przerwa	Witold Rychłowski	22-10-2024	13:00	14:00	01:00
18 z 52 Klasyczne błędy negocjacyjne	Witold Rychłowski	22-10-2024	14:00	14:30	00:30
19 z 52 Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna?	Witold Rychłowski	22-10-2024	14:30	15:00	00:30
20 z 52 Przerwa	Witold Rychłowski	22-10-2024	15:00	15:15	00:15
21 z 52 Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami	Witold Rychłowski	22-10-2024	15:15	16:30	01:15
22 z 52 Cechy negocjatora – rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi?	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	09:00	10:00	01:00
23 z 52 Zaufanie jako podstawa relacji wspierających poszukiwanie rozwiązań	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	10:00	11:00	01:00
24 z 52 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>25 z 52</b> Manipulacja i wywieranie wpływu – dwa wymiary negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	11:15	12:00	00:45
<b>26 z 52</b> Techniki negocjacyjne	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	12:00	13:00	01:00
<b>27 z 52</b> Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>28 z 52</b> Kondycja fizyczna i umysłowa	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	14:00	15:00	01:00
<b>29 z 52</b> Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	15:00	15:15	00:15
<b>30 z 52</b> Kontekst negocjacyjny	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	15:15	16:00	00:45
<b>31 z 52</b> Lekcje z historii	dr hab. Adam Skibiński	23-10-2024	16:00	16:30	00:30
<b>32 z 52</b> Inne wymiary negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	09:00	10:00	01:00
<b>33 z 52</b> Negocjacje to nie panaceum na każdy problem	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>34 z 52</b> Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	11:00	11:15	00:15
<b>35 z 52</b> Wstęp do mediacji	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	11:15	12:00	00:45
<b>36 z 52</b> O czym zapomnieć nie wolno?	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	12:00	13:00	01:00
<b>37 z 52</b> Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>38 z 52</b> Argumentacja w trakcie negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	14:00	14:30	00:30
<b>39 z 52</b> Konstruktywny komentarz zwrotny	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	14:30	15:00	00:30
<b>40 z 52</b> Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	15:00	15:15	00:15
<b>41 z 52</b> Postawy i przekonania	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	15:15	16:00	00:45
<b>42 z 52</b> Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności	dr hab. Adam Skibiński	24-10-2024	16:00	16:30	00:30
<b>43 z 52</b> Fakty i mity	Piotr Durawa	25-10-2024	09:00	10:00	01:00
<b>44 z 52</b> Negocjacje wielostronne	Piotr Durawa	25-10-2024	10:00	11:00	01:00
<b>45 z 52</b> Przerwa	Piotr Durawa	25-10-2024	11:00	11:15	00:15
<b>46 z 52</b> Negocjacje międzykulturowe	Piotr Durawa	25-10-2024	11:15	12:00	00:45
<b>47 z 52</b> Zespół negocjacyjny	Piotr Durawa	25-10-2024	12:00	13:00	01:00
<b>48 z 52</b> Przerwa	Piotr Durawa	25-10-2024	13:00	14:00	01:00
<b>49 z 52</b> Ustępstwa w negocjacjach	Piotr Durawa	25-10-2024	14:00	14:30	00:30
<b>50 z 52</b> Zamykanie negocjacji	Piotr Durawa	25-10-2024	14:30	15:00	00:30
<b>51 z 52</b> Przerwa	Piotr Durawa	25-10-2024	15:00	15:15	00:15



Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
52 z 52 Przygotowanie ponownego otwarcia – renegocjowanie w praktyce biznesowej	Piotr Durawa	25-10-2024	15:15	16:30	01:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 088,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 950,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	152,21 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,75 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

### dr hab. Adam Skibiński

Wykształcenie:

dr hab. (UAM w Poznaniu, 2004) językoznawstwo ogólne, specjalność: komunikologia;  
dr (UAM w Poznaniu, 1997) językoznawstwo ogólne; semantyka ogólna  
mgr (Inst. Psychologii UAM w Poznaniu, 1991) psychologia kliniczna.

Psycholog i stypendysta Fulbrighta. Posiada praktyczną wiedzę psychologiczną i bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu w dziedzinie efektywnej komunikacji, psychologii negocjacji, sprzedaży doradczej i obsługi klienta, organizacji i planowania pracy oraz efektywności osobistej.

Posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie oraz szkoleniach z zakresu negocjacji na poziomie podstawowym i zaawansowanym, komunikacji wewnątrz organizacji, zarządzania zasobami ludzkimi, obsługi klienta, budowania zespołów i zarządzania sobą w czasie.

Pracował między innymi dla takich firm jak PKN Orlen, Software AG Polska czy BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Zajmuje się zagadnieniem usprawniania przepływu informacji w organizacji. Specjalizuje się w modelowaniu sprawnej komunikacji w grupie oraz technikach efektywnego uczenia się.



2 z 3

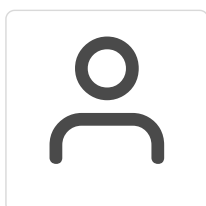
### Piotr Durawa

Ekonomista, absolwent Szkoły Głównej Handlowej i Wyższej Szkoły Handlu i Prawa. Studiował także na Uniwersytecie w Moguncji (Niemcy). Kwalifikacje trenerskie zdobył w latach 1997 – 98 uczestnicząc w półrocznym programie Train The Trainer prowadzonym przez firmę Heitsch & Partner w Niemczech.

Od 1993 roku trener sprzedaży i umiejętności kierowniczych oraz coach. W latach 2000 – 2004 prowadził szkolenia z obszaru zarządzania dla Institute for International Research z zakresu wdrażania programu podnoszenia kwalifikacji kadry kierowniczej.

W trakcie swojej kariery pełnił wiele funkcji – był m.in. kierownikiem działu sprzedaży, trenerem sprzedaży, trenerem kadry zarządzającej i członkiem zarządu. Pracował również jako syndyk przy Sądzie Okręgowym w Warszawie, a od 2010 roku jest licencjonowanym syndykiem. W ramach tych stanowisk planował i prowadził procesy zakupowe z dostawcami w obszarze B2B (chemia profesjonalna, maszyny specjalistyczne) oraz negocjował dostawy do dużych sieci handlowych i przedsiębiorstw usługowych.

Specjalizuje się w doradztwie w zakresie efektywnego zarządzania i praktycznych szkoleniach umiejętności kierowniczych, takich jak: przywództwo, zarządzanie przez cele, komunikacja, coaching, a także szkoleniach z zakresu negocjacji i technik sprzedaży/zakupów.



3 z 3

### Witold Rychłowski

Współpracę z EY Academy of Business rozpoczął w 2004 roku.

Studiował na wydziale Handlu Zagranicznego na SGH oraz na Wydziale Orientalistyki Uniwersytetu Warszawskiego.

Jest doświadczonym trenerem EY Academy of Business, trenerem biznesu i konsultantem, zawodowym negocjatorem i mediatorem. Od 1995 roku jest praktykiem biznesu.

W Philips Polska poznawał praktyki skutecznego biznesu międzynarodowego od stanowiska Przedstawiciela Handlowego (Business Electronics) do pozycji Key Account Managera. Następne 5 lat pracował w Sony Poland na stanowisku Sales & Marketing Managera, budując sieć dystrybucyjną oraz szkoląc i zarządzając kadrami w obszarze sprzedaży i marketingu.

Tworzy i realizuje autorskie projekty zarówno w formule szkoleń otwartych, jak i dedykowanych projektów rozwojowych dla firm i organizacji. Aktywnie wspiera rozwój umiejętności również w pracy z klientami indywidualnymi, występując w roli konsultanta, doradcy oraz coacha.

Doświadczenie zawodowe oraz wieloletnia praktyka doradcza i trenerska pozwoliły mu na stworzenie oryginalnego, autorskiego podejścia do zagadnień związanych z konfliktem.

Wielowymiarowe, kompleksowe podejście do tej grupy zagadnień sprawia, że zajęcia są nie tylko prowadzone w atrakcyjnej formie, ale również pozwalają na skuteczne wypracowanie i wdrożenie zmian postaw i przekonań, a tym samym zachowań, które determinują wzrost efektywności działania w obliczu konfliktu.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

## Informacje dodatkowe

- **Absolwenci Akademii Negocjacji otrzymują w cenie szkolenia:**
  - Książkę „Paradoksy negocjacji” autorstwa naszego eksperta i trenera akademii, Witolda Rychłowskiego
  - Jeden trening negocjacyjny online w wybranym terminie
- **Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.**
- **Godziny realizacji przerw i poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.**

## Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

## Kontakt



**Zuzanna Stępień**

**E-mail** [zuzanna.stepien@pl.ey.com](mailto:zuzanna.stepien@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 510 201 314