



## Negocjacje handlowe

Numer usługi 2024/10/29/122428/2385459

1 476,00 PLN brutto

1 200,00 PLN netto

105,43 PLN brutto/h

85,71 PLN netto/h

EUROPEAN  
TRAINING &  
CONSULTING  
CENTER SPÓŁKA Z  
OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ



📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 28.01.2025 do 29.01.2025

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Szkolenie skierowane jest do pracowników działów sprzedaży (negocjacje cenowe, negocjacje warunków współpracy), do właścicieli przedsiębiorstw oraz osób decyzyjnych w tychże przedsiębiorstwach (negocjacje warunków umowy). W szkoleniu mogą wziąć udział zarówno osoby bez doświadczenia w negocjacjach jak i osoby, chcące podnieść swój dotychczasowy poziom w negocjacjach.</p> <p>W szkoleniu mogą wziąć udział osoby wykorzystujące bony szkoleniowe, osoby biorące udział w projektach Akademia Menedżera czy System Wczesnego Ostrzegania (SWO).</p> <p>Usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	20
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	24-01-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	14
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik zostanie przygotowany do stosowania technik negocjacyjnych i stylów negocjowania, do kontrolowania swoich emocji podczas negocjacji, do odpowiedniego przygotowania się przed rozpoczęciem negocjacji oraz do wywierania wpływu na partnera negocjacji w sposób dostosowany do wymogów sytuacyjnych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zrozumienie Mechanizmów Negocjacyjnych	Uczestnicy potrafią wyjaśnić kluczowe etapy procesu negocjacyjnego, potrafią identyfikować czynniki wpływające na pozycję negocjacyjną, są w stanie opisywać strategie stosowane w negocjacjach.	Test teoretyczny
Poznanie technik Wzmacniania Wpływu	Uczestnicy demonstrują umiejętność stosowania różnorodnych technik negocjacyjnych w symulowanych negocjacjach, potrafią wskazać, które techniki są najbardziej skuteczne w określonych sytuacjach negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Opanowanie Sztuki Perswazji	Uczestnicy są w stanie przedstawiać argumenty perswazyjne zgodnie z podstawowymi zasadami retoryki, potrafią dostosować swoje argumenty do różnych odbiorców i sytuacji negocjacyjnych. Osoby zaangażowane w negocjacje potwierdzają, że argumenty uczestników są przekonujące.	Test teoretyczny
Nabycie Elastyczności i Adaptacyjności	Uczestnicy potrafią dostosować swoje strategie negocjacyjne w zależności od zmieniających się warunków, są w stanie szybko reagować na nowe informacje i zmiany w trakcie negocjacji. Inni uczestnicy szkolenia lub obserwatorzy zauważają zdolność uczestników do elastycznego podejścia do negocjacji.	Test teoretyczny
Zwiększenie Pewności Siebie	Uczestnicy wykazują się pewnością siebie podczas udziału w symulowanych negocjacjach, potwierdzają, że czują się bardziej kompetentni i pewni swoich umiejętności negocjacyjnych, wzrost pewności siebie jest obserwowany przez trenerów oraz innych uczestników szkolenia na podstawie zachowań i wypowiedzi.	Test teoretyczny

## Cel biznesowy

Celem biznesowym szkolenia "Negocjacje z gorszej pozycji wyjściowej. Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych" jest poprawa skuteczności negocjacyjnej pracowników w sytuacjach, gdzie są w pozycji wyjściowej słabszej. Poprzez rozwinięcie tych umiejętności organizacja dąży do zwiększenia zysków, budowania silniejszych relacji biznesowych oraz poprawy konkurencyjności na rynku.

## Efekt usługi

Efektom usługi szkoleniowej "Negocjacje z gorszej pozycji wyjściowej. Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych" jest poprawa umiejętności negocjacyjnych uczestników, szczególnie w sytuacjach, gdzie znajdują się w pozycji wyjściowej słabszej niż ich partnerzy. Osiągnięcie tego efektu oznacza, że uczestnicy szkolenia są lepiej wyposażeni w umiejętności takie jak identyfikowanie interesów, budowanie relacji, stosowanie technik perswazyjnych i negocjacyjnych, co pozwala im skuteczniej reprezentować swoje interesy i osiągać korzystne rezultaty w negocjacjach. Poprzez monitorowanie ich działania i efektywności w prawdziwych sytuacjach biznesowych, będzie można potwierdzić osiągnięcie zamierzonych celów szkoleniowych.

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu skuteczności szkolenia będzie umiejętnością praktycznego zastosowania technik w symulowanych negocjacjach. Dodatkowo, trener będzie stosować metody oceny oparte na obserwacji, gdzie oceni zachowania i podejścia uczestników podczas symulacji negocjacji. Na koniec szkolenia prowadzący sporządzi protokół.

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Certyfikat potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera szczegółowy opis efektów uczenia się, który precyzyjnie określa zakres i poziom osiągniętych umiejętności oraz wiedzy w danej dziedzinie.

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

Dokument uwzględnia proces walidacji, który obejmuje ocenę osiągniętych kompetencji w stosunku do określonych kryteriów.

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

Dokument potwierdza, że procesy kształcenia i szkolenia były prowadzone niezależnie od procesów walidacji, co zapewnia obiektywność i wiarygodność oceny uzyskanych kompetencji.

# Program

**1. Wstęp, integracja, prezentacja trenera i uczestników oraz zebranie ich oczekiwań od szkolenia**

**2. Etapy negocjacji**

- Przygotowanie do negocjacji
- Określenie celu głównego i celów pośrednich

- Określanie granic – kryteriów brzegowych
- Przewidywanie możliwych wariantów końcowych

### 3. Przebieg negocjacji

- Obszar negocjacji
- Osiągnięcie skuteczności w negocjacjach
- Style negocjacji
- Dobór negocjatorów ze względu na cechy lub style negocjacji
- Role w zespole negocjacyjnym
- Wywieranie wpływu
- Manipulacja i chwytów negocjacyjne

### 4. Negocjacje stanowiskowe

- Wysokość oferty początkowej
- Rodzaje skutecznych ustępstw wobec kupców
- Znaczenie nastawienia psychicznego

### 5. Negocjacje rzeczowe (wokół interesów)

- Umiejętności komunikowania się
- Zachowanie równowagi pomiędzy mówieniem i słuchaniem
- Podtrzymywanie pozytywnej atmosfery rozmów
- Odczytywanie sygnałów werbalnych i niewerbalnych

### 6. Techniki, taktyki i triki negocjacyjne

- Jak stosować taktyki a unikać błędów w ich stosowaniu
- Jak się bronić przed nieuczciwymi taktykami

### 7. Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osoby

### 8. Zadawanie pytań i parafraza jako elementy kontrolujące przebieg negocjacji

### 9. Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych

- Sposoby kontroli emocji i zachowań drugiej strony
- Techniki wpływania na ludzi
- Jak radzić sobie w sytuacjach patowych
- "Brudne chwytów" – kłamstwa i manipulacje podczas negocjacji i sposoby radzenia sobie z nimi

### 10. Podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenie trwa 14 godzin dydaktycznych.

Szkolenia prowadzone są w grupach do 20 osób. Ponadto podczas szkolenia uczestnicy dzielini są na mniejsze podgrupy (pary, grupy 3-4 osobowe) i wykonują w nich zadane przez trenera ćwiczenia.

Sala szkoleniowa wyposażona jest w stanowiska dla uczestników (stoliki i krzesła ustawione w kształt litery U). Dodatkowo sala wyposażona jest w stanowisko dla trenera, rzutnik, flipchart. Dla każdego uczestnika przygotowany jest również notatnik i długopis.

Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności, aktywny udział w szkoleniu oraz chęć współpracy.

Brak wymagań odnośnie warunków niezbędnych do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Wstęp, integracja, prezentacje trenera i uczestników oraz ich oczekiwań od szkolenia	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	10:00	10:30	00:30
<b>2 z 15</b> Etapy negocjacji	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	10:30	11:30	01:00
<b>3 z 15</b> przerwa	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	11:30	11:40	00:10
<b>4 z 15</b> Przebieg negocjacji	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	11:40	13:00	01:20
<b>5 z 15</b> przerwa	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	13:00	13:30	00:30
<b>6 z 15</b> Negocjacje stanowiskowe	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	13:30	15:00	01:30
<b>7 z 15</b> przerwa	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	15:00	15:10	00:10
<b>8 z 15</b> Negocjacje rzeczowe (wokół interesów)	Maciej Grzeszyk	28-01-2025	15:10	16:00	00:50
<b>9 z 15</b> Techniki, taktyki i triki negocjacyjne	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	09:00	10:30	01:30
<b>10 z 15</b> przerwa	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	10:30	10:40	00:10
<b>11 z 15</b> Odczytywanie informacji wynikających ze sposobu mówienia i zachowania drugiej osoby	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	10:40	12:30	01:50
<b>12 z 15</b> przerwa	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	12:30	12:40	00:10
<b>13 z 15</b> Zadawanie pytań i parafraza jako elementy kontrolujące przebieg negocjacji	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	12:40	13:20	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<span>14 z 15</span> Wywieranie wpływu w sytuacjach negocjacyjnych	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	13:20	14:15	00:55
<span>15 z 15</span> Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Maciej Grzeszyk	29-01-2025	14:15	14:35	00:20

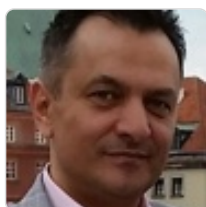
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 476,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	105,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	85,71 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Maciej Grzeszyk

Doradca i trener praktyk z 25 letnim doświadczeniem. Swoje kompetencje zawodowe ukształtował rozpoczynając pracę w firmie Door Training Poland a później w The Training Comapany Limes Poland, gdzie od 1996 roku był dyrektorem ds. sprzedaży i rozwoju oraz trenerem. Był organizatorem i twórcą programowym ponad 300 seminariów i konferencji dotyczących rozwoju polskiej kadry menedżerskiej. Największym sukcesem była organizacja seminarium „Menedżer XXI wieku” w sali kongresowej w Warszawie, gdzie uczestniczyło ponad 2000 osób. Był głównym organizatorem i pomysłodawcą największych w Polsce targów firm szkoleniowych i doradczych na początku XXI wieku pod nazwą „Expo Training & Consulting” oraz „Quality Expo”.

Od ponad 20 lat zajmuje się prowadzeniem szkoleń oraz indywidualnym doradztwem w zakresie sprzedaży i zarządzania, w tym optymalizacji procesów biznesowych. Jest ekspertem w zarządzaniu projektami oraz procesami. Inżynier budownictwa lądowego (Politechnika Warszawska) a jednocześnie absolwent studiów SWPS (Szkoła Wyższa Psychologii Społecznej) Negocjacje i Mediacje. Główny pomysłodawca stworzenia Polskiej Izby Firm Szkoleniowych.

Podczas prowadzonych szkoleń duży nacisk kładzie na praktyczne wykorzystanie prezentowanych narzędzi. Jest również mediatorem rozwiązującym konflikty w zespołach pracowniczych oraz między właścicielami czy członkami zarządu. Jest doradcą dla zarządów firm, w aspektach strategii sprzedaży, zarządzania i kierowania, w tym podejmowania trudnych decyzji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podczas szkolenia uczestnicy pracują na materiałach przygotowanych przez trenera. Są to ćwiczenia, testy, które uczestnicy wykonują samodzielnie lub w grupach.

Materiały uzupełniające w formie prezentacji lub dokumentów tekstowych, e-podręczników, skryptów, komspektów zostaną przesłane bezpośrednio do uczestnika po szkoleniu drogą elektroniczną.

### Informacje dodatkowe

Szkolenia prowadzone są w grupach do 20 osób. Od uczestników wymagana jest obecność (min. 80%), którą uczestnik potwierdza składając swój podpis na liście obecności oraz aktywny udział w szkoleniu.

Każdy uczestnik otrzyma również imienny certyfikat/zaświadczenie ukończenia szkolenia. Certyfikat wysyłany mailem na podany przez uczestnika adres. Na życzenie klienta certyfikat może zostać wysłany pocztą tradycyjną.

Korzystanie z usługi w cenie netto możliwe jest po przedłożeniu stosownego oświadczenia umożliwiającego wystawienie faktury ze stawką "zw".

Możemy zorganizować również szkolenie zamknięte dla Państwa firmy, w jej siedzibie lub poza nią. Zapraszamy do kontaktu.

„Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek – Rozwój”

## Adres

ul. Powstańców Warszawskich 45  
80-152 Gdańsk  
woj. pomorskie

## Kontakt



**Katarzyna Nowak**

**E-mail** [k.nowak@training.com.pl](mailto:k.nowak@training.com.pl)

**Telefon** (+48) 608 658 066