



## Efektywne negocjacje - szkolenie

Numer usługi 2024/11/11/31442/2405873

3 503,04 PLN brutto

2 848,00 PLN netto

218,94 PLN brutto/h

178,00 PLN netto/h

PHU "PRESTIŻ"  
Agata Szadyn -  
Tymicka



📍 Hoczew / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.07.2025 do 06.07.2025

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi   |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <ul style="list-style-type: none"><li>• Menedżerowie i liderzy zespołów</li><li>• Pracownicy działów HR</li><li>• Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta</li><li>• Zespoły projektowe</li><li>• Przedsiębiorcy i właściciele firm</li><li>• Specjaliści ds. komunikacji</li><li>• Trenerzy i konsultanci</li><li>• Osoby chcące rozwijać umiejętności interpersonalne</li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 4  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 16   |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 04-07-2025   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | stacjonarna  |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 16   |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych   |

## Cel

### Cel edukacyjny

Zrozumienie teorii negocjacji, rozwój umiejętności interpersonalnych, budowanie efektywnych zespołów, zwiększenie samoświadomości, poprawa relacji zawodowych.

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

| Efekty uczenia się  | Kryteria weryfikacji  | Metoda walidacji                    |
|---|---|-------------------------------------|
| Rozpoznaje style negocjacji.<br>Identyfikuje typy negocjacji.       | Uczestnik identyfikuje typ negocjacji na podstawie opisu zachowań .   | Test teoretyczny                    |
|   | Uczestnik przyporządkowuje typy negocjacji.   | Test teoretyczny                    |
|   | Uczestnik wskazuje, jak różne typy negocjacji wpływają na efektywność pracy.  | Test teoretyczny                    |
| Rozpoznaje style negocjacji. Rozumie typy postaw negocjacyjnych.    | Uczestnik wskazuje jak różne style negocjacji mogą być odbierane przez różne typy osobowości.   | Test teoretyczny                    |
|   | Uczestnik wskazuje potencjalne wyzwania w negocjacjach  | Test teoretyczny                    |
| Dostosowuje styl negocjacji. Adaptuje negocjacje do stylu odbiorcy. | Uczestnik dostosowuje styl negocjacji do identyfikowanego typu osobowości rozmówcy  | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   | Uczestnik wykorzystuje odpowiednie techniki negocjacyjne, aby skuteczniej porozumiewać się  | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|   | Uczestnik stosuje różne strategie negocjacyjne w zależności od potrzeb rozmówcy.  | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Analizuje procesy negocjacyjne aby poprawić efektywność.            | Uczestnik przedstawia przypadki, w których efektywne negocjacje doprowadziły do pozytywnych rezultatów , wyciąga wnioski do zastosowania. | 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?

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

Program:

1. **Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji** – zajęcia teoretyczne: 15 minut, zajęcia praktyczne: 15 minut
2. **Identyfikacja indywidualnego stylu negocjacyjnego** – zajęcia teoretyczne: 30 minut, zajęcia praktyczne: 30 minut
3. **Omówienie indywidualnego stylu negocjacyjnego** – zajęcia teoretyczne: 30 minut, zajęcia praktyczne: 60 minut
4. **Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych** – zajęcia teoretyczne: 30 minut, zajęcia praktyczne: 60 minut
5. **Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 30 minut
6. **Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów** – zajęcia teoretyczne: 15 minut, zajęcia praktyczne: 45 minut
7. **Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej** – zajęcia praktyczne: 30 minut
8. **Negocjacje w biznesie i ich specyfika** – zajęcia teoretyczne: 60 minut
9. **Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji** – zajęcia praktyczne: 90 minut
10. **Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 60 minut
11. **Plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji** – zajęcia praktyczne: 30 minut
12. **Podsumowanie szkolenia i główne wnioski** – zajęcia teoretyczne: 30 minut
13. **Obserwacja w warunkach symulowanych** – zajęcia praktyczne: 30 minut
14. **Test teoretyczny** – zajęcia teoretyczne: 30 minut

Przerwy zostały wliczone w czas usługi. Na jedną godzinę zegarową składa się 45 minut dydaktycznych oraz 15 minut przerwy.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 20</b><br>Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji | Marta Majcher | 05-07-2025            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| <b>2 z 20</b><br>Identyfikacja indywidualnego stylu negocjacyjnego      | Marta Majcher | 05-07-2025            | 15:00               | 16:00               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                      | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 3 z 20 Przerwa   | Marta Majcher | 05-07-2025            | 16:00               | 17:00               | 01:00         |
| 4 z 20 Omówienie indywidualnego stylu negocjacyjnego         | Marta Majcher | 05-07-2025            | 17:00               | 18:30               | 01:30         |
| 5 z 20 Przerwa   | Marta Majcher | 05-07-2025            | 18:30               | 19:00               | 00:30         |
| 6 z 20 Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych    | Marta Majcher | 05-07-2025            | 19:00               | 20:30               | 01:30         |
| 7 z 20 Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych       | Marta Majcher | 06-07-2025            | 08:00               | 08:30               | 00:30         |
| 8 z 20 Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów | Marta Majcher | 06-07-2025            | 08:30               | 09:30               | 01:00         |
| 9 z 20 Przerwa   | Marta Majcher | 06-07-2025            | 09:30               | 10:00               | 00:30         |
| 10 z 20 Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej       | Marta Majcher | 06-07-2025            | 10:00               | 10:30               | 00:30         |
| 11 z 20 Negocjacje w biznesie i ich specyfika                | Marta Majcher | 06-07-2025            | 10:30               | 11:30               | 01:00         |
| 12 z 20 Przerwa  | Marta Majcher | 06-07-2025            | 11:30               | 12:00               | 00:30         |
| 13 z 20 Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji               | Marta Majcher | 06-07-2025            | 12:00               | 13:30               | 01:30         |
| 14 z 20 Przerwa  | Marta Majcher | 06-07-2025            | 13:30               | 14:30               | 01:00         |

| Przedmiot / temat zajęć   | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>15 z 20</b> Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych | Marta Majcher | 06-07-2025            | 14:30               | 15:30               | 01:00         |
| <b>16 z 20</b> Plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji         | Marta Majcher | 06-07-2025            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |
| <b>17 z 20</b> Przerwa  | Marta Majcher | 06-07-2025            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |
| <b>18 z 20</b> Podsumowanie szkolenia i główne wnioski                            | Marta Majcher | 06-07-2025            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |
| <b>19 z 20</b> Obserwacja w warunkach symulowanych                                | -             | 06-07-2025            | 17:00               | 17:30               | 00:30         |
| <b>20 z 20</b> Test   | -             | 06-07-2025            | 17:30               | 18:00               | 00:30         |

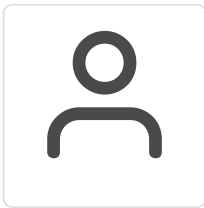
## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 503,04 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 848,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 218,94 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 178,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Marta Majcher

Absolwentka ekonomii na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, specjalność: strategię rozwoju biznesu. Trener mentalny JBB. Absolwenta Szkoły Wewnętrznego Przywództwa Rafała Mazura. Certyfikowany Coach Kingmakers™. Mentor Instytutu Kognitywistyki Macieja Bennewicza. Certyfikowany trener biznesu, przedsiębiorca. Realizuje projekty UE i komercyjne. Koordynuje duże przedsięwzięcia, często obejmujące kilkadziesiąt osób, do jej zadań należy całość działań związanych z realizacją projektu od pozyskania do rozliczenia. Uczestniczy w projektach z zakresu umiejętności miękkich, jak i twardych. Współtwórca platformy enterpriseacademy.pl. Obecnie zarządza własną działalnością gospodarczą zajmującą się specjalistycznym doradztwem biznesowym oraz szkoleniami w zakresie kompetencji miękkich. Posiada co najmniej 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń w obszarze komunikacji w ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- standardowy komplet materiałów szkoleniowych pisany prostym językiem, prostą czcionką udostępniony elektronicznie oraz w formie wydrukowanej.

- treść szkolenia przekazywana dwoma kanałami, materiały fizyczne ( elektroniczne oraz wydrukowane) oraz ustnie przekazywane przez trenera.

Forma materiałów szkoleniowych może być dostosowana indywidualnie w zależności od wskazanych w formularzu zgłoszeniowym szczególnych potrzeb.

## Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego zawierającego informacje dotyczące szczególnych potrzeb Uczestników szkolenia.

## Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest pozytywny wynik testu końcowego oraz frekwencja na minimalnym poziomie 80%.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

# Adres

Hoczew 173  
38-604 Hoczew  
woj. podkarpackie

Hoczew 173, 38-604 Hoczew  
Dostępność architektoniczna.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Dostępność architektoniczna.

## Kontakt



**Agata Szadyn-Tymicka**

**E-mail** [a.szadyn.tymicka@prestizbiuro.pl](mailto:a.szadyn.tymicka@prestizbiuro.pl)

**Telefon** (+48) 505 648 985