



Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria



## Efektywne negocjacje i skuteczne budowanie relacji zawodowych. Inspirujące warsztaty praktyczne.

Numer usługi 2024/11/27/8282/2435925

1 832,70 PLN brutto  
1 490,00 PLN netto  
152,73 PLN brutto/h  
124,17 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym  
🏠 Usługa szkoleniowa  
🕒 12 h  
📅 09.06.2025 do 10.06.2025

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                                                                                                                     |
|---------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Sprzedaż                                                                                                                                                                                                                   |
| Sposób dofinansowania           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                      |
| Grupa docelowa usługi           | Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych. |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                                                                                                                   |
| Maksymalna liczba uczestników   | 15                                                                                                                                                                                                                                  |
| Data zakończenia rekrutacji     | 02-06-2025                                                                                                                                                                                                                          |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                        |
| Liczba godzin usługi            | 12                                                                                                                                                                                                                                  |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości TGLS Quality Alliance                                                                                                                                                                                                  |

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie planowania, prowadzenia oraz w produktywny sposób zamykania negocjacji zgodnie ze swoimi celami i oczekiwaniami.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Metoda walidacji                                |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------|
| <p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Planuje w metodyczny sposób przygotowanie się do każdego rozmów negocjacyjnych.</li> <li>-Planuje wynik negocjacyjny i ocenia przebieg negocjacji pod kątem postawionego celu.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | <p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-przedstawia szczegółowy plan przygotowania do negocjacji obejmujący analizę interesów obu stron, przewidywane scenariusze negocjacyjne oraz potencjalne taktyki negocjacyjne.</li> <li>- określa strategię osiągnięcia tych celów oraz przewiduje możliwe przeszkody i sposoby ich przezwyciężenia.</li> </ul>                                                                                                                                                                                                       | Test teoretyczny                                |
| <p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-Tworzy analizy interesów i stanowisk obu stron.</li> <li>-Identyfikuje próby manipulacji i właściwie reaguje na stosowane przez Partnera taktyki.</li> <li>-Ocena wyniku negocjacji w algorytmie wygrany-wygrany.</li> <li>-Tworzy rozwiązania korzystne dla obu stron.</li> </ul> <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem</li> <li>- identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia,</li> <li>- określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.</li> </ul> | <p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- uwzględnia kontekst negocjacji, cele krótkoterminowe i długoterminowe obu stron oraz możliwe kompromisy.</li> <li>- identyfikuje obszary, w których obie strony osiągnęły satysfakcjonujące wyniki, a także potencjalne aspekty, które mogłyby prowadzić do nierównowagi w zadowoleniu stron.</li> </ul> <p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia</li> <li>- reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych</li> </ul> | <p>Test teoretyczny</p> <p>Test teoretyczny</p> |

## Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

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

Tak, 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?

Tak, 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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Tak, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji

## **Program**

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu:

### **Dzień I**

Godz.09.30-09.40 - PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

Godz.09.40-11.00-szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

Rozpoczęcie warsztatów:

1.Powitanie uczestników.

2.Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji.

Godz.11.00 -11.15 -przerwa

Godz.11.15-12.40 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Zagadnienia wprowadzające:

3.Ustalenie priorytetów.

4.Analiza stron negocjacji.

Godz.12.40-13.00 -przerwa

Godz.13.00-14.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Ja w roli efektywnego negocjatora:

5.Budowanie autorytetu.

6.Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.

Godz.14.00-14.15 -przerwa

Godz.14.15-15.30 -szkolenie

7.Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do wybranej branży i specyfiki pracy.

8.Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych?

Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami:

9.Rodzaje konfliktów i sposoby ich rozwiązywania.

10.Strategie negocjacyjne.

### **Dzień II**

Godz.09.30-11.00-szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

11.Negocjacje twarde lub miękkie.

12.Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.

13.Przyjmowanie strategii w zależności od celu.

Godz.11.00 -11.15 -przerwa

Godz.11.15-12.40 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

14.Podstawowe reguły w negocjacjach.

15.Techniki negocjacyjne.

16.Proces negocjacyjny.

Godz.12.40-13.00 -przerwa

Godz.13.00-14.00 -szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

17.Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.

18.Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.

19.Reguła wzajemnego szacunku.

20.Umiejętność mówienia i słuchania.

21.Zamykanie rozmów.

Godz.14.00-14.15 -przerwa

Godz.14.15-15.10 -szkolenie

Sytuacje trudne w negocjacjach:

22.Błędy negocjacyjne.

23.Trudny partner.

24.Emocje w procesie negocjacyjnym.

25.Jak radzić sobie z obiekcjami, oporem i odmową ?

Ocena procesu negocjacyjnego:

26.Ustalenie rozwiązań alternatywnych.

Budowanie trwałych relacji zawodowych.

Godz.15.10-15.20 -POST TEST walidacja usługi

Godz.15.20-15.30 - Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

**Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 12-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej (60min.)**

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

| Przedmiot / temat zajęć                                 | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 17</b> PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem | -          | 09-06-2025            | 09:30               | 09:40               | 00:10         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                                                                                             | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>2 z 17</div> Rozpoczęcie warsztatów:<br>Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji.                                                                                                   | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 09:40               | 11:00               | 01:20         |
| <div>3 z 17</div> przerwa                                                                                                                                                                                           | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <div>4 z 17</div> Zagadnienia wprowadzające:<br>3.Ustalenie priorytetów.<br>4.Analiza stron negocjacji.                                                                                                             | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 11:15               | 12:40               | 01:25         |
| <div>5 z 17</div> przerwa                                                                                                                                                                                           | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 12:40               | 13:00               | 00:20         |
| <div>6 z 17</div> Ja w roli efektywnego negocjatora:<br>5.Budowanie autorytetu.<br>6.Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.                                                                                 | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <div>7 z 17</div> przerwa                                                                                                                                                                                           | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 14:00               | 14:15               | 00:15         |
| <div>8 z 17</div> 7.Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do wybranej branży i specyfiki pracy.<br>8.Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych? | Zygmunt Dolata | 09-06-2025            | 14:15               | 15:30               | 01:15         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                                                                                                                                                        | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>9 z 17</div> 11.Negocjacje twarde lub miękkie.<br>12.Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.                                                                                                | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 09:30               | 11:00               | 01:30         |
| <div>10 z 17</div> przerwa                                                                                                                                                                                     | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <div>11 z 17</div> 14.Podstawowe reguły w negocjacjach.<br>15.Techniki negocjacyjne.<br>16.Proces negocjacyjny.                                                                                                | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 11:15               | 12:40               | 01:25         |
| <div>12 z 17</div> przerwa                                                                                                                                                                                     | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 12:40               | 13:00               | 00:20         |
| <div>13 z 17</div> 17.Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.<br>18.Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.<br>19.Reguła wzajemnego szacunku.<br>20.Umiejętność mówienia i słuchania.<br>21.Zamykanie rozmów. | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <div>14 z 17</div> przerwa                                                                                                                                                                                     | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 14:00               | 14:15               | 00:15         |
| <div>15 z 17</div> Sytuacje trudne w negocjacjach:<br>Ocena procesu negocjacyjnego:<br>Budowanie trwałych relacji zawodowych.                                                                                  | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 14:15               | 15:10               | 00:55         |
| <div>16 z 17</div> POST TEST walidacja usługi                                                                                                                                                                  | -              | 10-06-2025            | 15:10               | 15:20               | 00:10         |

| Przedmiot / temat zajęć                         | Prowadzący     | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------|----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 17 z 17<br>podsumowanie i zakończenie szkolenia | Zygmunt Dolata | 10-06-2025            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 832,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 490,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 152,73 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 124,17 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Zygmunt Dolata

Ekspert SEMPER ds. planowania rozwoju pracowników. Trener biznesu, menedżer projektów, coach, wykładowca i konsultant HR. Specjalizuje się w szkoleniach i konsultacjach dla zarządzających zespołami pracowniczymi oraz pracowników wymagających wsparcia metodologicznego. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach menedżerskich. Ekspert ds. HR, zarządzania, budowania relacji zawodowych i autoprezentacji. Prowadzi wysoko oceniane szkolenia z zakresu oceny pracowniczej, badania potrzeb szkoleniowych, zarządzania szkoleniami, rekrutacji i selekcji pracowników, specjalizuje się również w warsztatach z komunikacji interpersonalnej, obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Uznany konsultant w zakresie zarządzania zmianą oraz kreowania wizerunku instytucji publicznych i przedsiębiorstw. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w okresie 5 lat wstecz od daty rozpoczęcia szkolenia.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej

- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Warunki uczestnictwa

### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

**Dla uczestników finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych następuje zwolnienie z obowiązku opłaty podatku VAT. Zwolnienie przyznane jest zgodnie z treścią rozporządzenia ministra finansów art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 r.**

- Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.
- Usługa będzie rejestrowana w celu kontroli i audytu. Wizerunek uczestników będzie rejestrowany. Uczestnik zobowiązany jest to posiadania i używania sprawnej kamery internetowej.

## Informacje dodatkowe

### Metody pracy podczas szkolenia on-line:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

## Kontakt



Angelika Poznańska



**E-mail** [a.poznanska@szkolenia-semper.pl](mailto:a.poznanska@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060