



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Negocjacyjne wywieranie wpływu

Numer usługi 2024/12/19/5061/2471288

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 07.07.2025 do 08.07.2025

1 820,40 PLN brutto

1 480,00 PLN netto

107,08 PLN brutto/h

87,06 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, szefów zespołów handlowych oraz osób, które w codziennej pracy negocjują z klientami i chcą uzyskać więcej, niż dotychczas.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	04-07-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie i przygotowanie pracowników do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje podstawowe zasady negocjacji i dylematy z tym związane	Definiuje czym są negocjacje	Wywiad swobodny
	Opisuje zasady dot. ustalanie celów negocjacji - kwestie, interesy, stanowiska, strategia	Wywiad swobodny
Charakteryzuje proces przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	Opisuje na czym polega model: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Wywiad swobodny
	Definiuje zasady perswazyjnej prezentacji oferty	Wywiad swobodny
	Opisuje wpływ mowy ciała w procesie negocjacji	Wywiad swobodny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Opisuje metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą	Wywiad swobodny
	Definiuje asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji	Wywiad swobodny
Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się z partnerem biznesowym	Rozpoznaje i unika typowych błędów i blokad komunikacyjnych	Wywiad swobodny

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

MODUŁ I. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO NEGOCJATORA (moderowana dyskusja, gra szkoleniowa)

1. Osobowościowy test autoanalizy
2. „Przekonaj mnie” - gra szkoleniowa
3. Indywidualna informacja zwrotna
 - Mocne strony - obszary na których Uczestnik warsztatu może budować
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju

MODUŁ II. ŚWIADOMIE WYWIERAM WPŁYW NEGOCJACYJNY W OPARCIU O ZNAJOMOŚĆ OSOBOWOŚCI STRON (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)

1. Narzędziowa osobowość człowieka
2. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość rozmówcy?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
3. Narzędzia wywierania wpływu negocjacyjnego na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
 - Budowania efektywnej relacji negocjacyjnej
 - Informowanie
 - Przekonywanie
 - Argumentowanie
 - Zapobieganie konfliktom
 - Wywierania relacyjnego wpływu negocjacyjnego
 - Wywieranie bezwzględного wpływu negocjacyjnego
 - Kontrolowanego wywoływania „konfliktów” jako elementu nacisku negocjacyjnego

MODUŁ III. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
2. Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony

MODUŁ IV. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
2. Efektywne planowanie negocjacji
3. Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
4. Potrzeby własne i drugiej strony

MODUŁ V. ZMIENNE NEGOCJACYJNE (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków)

1. Określanie zmiennych negocjacyjnych
2. Priorytet zmiennych dla obu stron
3. Wartości zmiennych negocjacyjnych
4. Arkusz negocjacyjny

MODUŁ VI. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków)

1. Cele i stanowiska
2. Potrzeby i interesy
3. Odkrywanie interesów partnera
4. Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku

MODUŁ VII. DĄŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW (moderowana dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)

1. Efekt „wygrany - wygrany” jako jedna z możliwości
2. Asertywna wymiana ustępstw
3. Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ VIII. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Taktyki i blefy negocjacyjne
2. Rozpoznawanie blefów
3. Nasza reakcja na gry handlowo - negocjacyjne / blefy drugiej strony
4. Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania
5. Implementacja wybranych taktyk, gier i blefów negocjacyjnych do codziennej pracy

MODUŁ IX. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Przełamywanie impasu w negocjacjach
2. Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą
3. Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji

MODUŁ X. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (moderowana dyskusja, ćwiczenie)

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Zadanie wdrożeniowe
4. Ewaluacja szkolenia

MODUŁ XI. WALIDACJA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić: moderowane dyskusje; ćwiczenia pojedyncze i w grupach; studia przypadków; dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki i grę szkoleniową.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/negocjacyjne-wywieranie-wplywu-2025-07-07-krakow.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 MODUŁ I. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO NEGOCJATORA (moderowana dyskusja, gra szkoleniowa)	Maciej Leszczyński	07-07-2025	10:00	11:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 14 MODUŁ II. ŚWIADOMIE WYWIERAM WPŁYW NEGOCJACYJNY W OPARCIU O ZNAJOMOŚĆ OSOBOWOŚCI STRON (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)	Maciej Leszczyński	07-07-2025	11:30	13:30	02:00
3 z 14 Przerwa	Maciej Leszczyński	07-07-2025	13:30	14:00	00:30
4 z 14 MODUŁ III. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	07-07-2025	14:00	15:00	01:00
5 z 14 MODUŁ IV. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	07-07-2025	15:00	16:00	01:00
6 z 14 WALIDACJA	-	07-07-2025	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 MODUŁ V. ZMIENNE NEGOCJACYJNE (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków)	Maciej Leszczyński	07-07-2025	16:00	17:00	01:00
8 z 14 MODUŁ VI. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków)	Maciej Leszczyński	08-07-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 14 MODUŁ VII. DAŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW (moderowana dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)	Maciej Leszczyński	08-07-2025	10:30	12:00	01:30
10 z 14 MODUŁ VIII. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami) - cz.I	Maciej Leszczyński	08-07-2025	12:00	13:00	01:00
11 z 14 Przerwa	Maciej Leszczyński	08-07-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 14 MODUŁ VIII. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami) - cz.I	Maciej Leszczyński	08-07-2025	13:30	14:15	00:45
13 z 14 MODUŁ IX. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	08-07-2025	14:15	15:45	01:30
14 z 14 MODUŁ X. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (moderowana dyskusja, ćwiczenie)	Maciej Leszczyński	08-07-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 820,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 480,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	107,08 PLN
Koszt osobogodziny netto	87,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick’a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypy, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min. 80%)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)

- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

1 godz. szkoleniowa = 45 min.

Adres

ul. Straszewskiego 17

31-101 Kraków

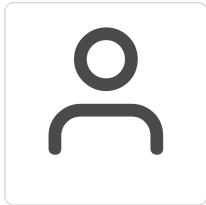
woj. małopolskie

Hotel*****Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia na osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452