



QUEST CM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWO-
AKCYJNA



Zawodowe Negocjacje - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2025/02/05/9458/2541844

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 06.05.2025 do 07.05.2025

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

225,00 PLN brutto/h

225,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana do właścicieli, współwłaścicieli, pracowników zatrudnionych na stanowiskach menadżerskich, osób przewidzianych do awansu na stanowiska menadżerskie
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	05-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do prawidłowego prowadzenia negocjacji biznesowych. Uczestnik nabędzie kompetencje menadżerskie z zakresu negocjowania.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje proces komunikacji w negocjacjach, w tym płaszczyzny przekazu i mechanizm akceptacji	definiuje poszczególne płaszczyzny przekazu (rzeczowa, autoprezentacji, intencji, relacji).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje i opisuje kluczowe elementy mechanizmu „5x nie”.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje zastosowanie tych narzędzi w negocjacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Wyjaśnia różnice między "mózgiem automatycznym" a "mózgiem współczesnym" w kontekście komunikacji	Opisuje funkcje obu części mózgu w procesie komunikacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Przedstawia przykłady wpływu reakcji "mózgu automatycznego" na negocjacje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Tłumaczy, jak "mózg współczesny" pomaga w świadomym prowadzeniu rozmów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Omawia rolę aktywnego słuchania i technik dostrojenia w budowaniu kontaktu	Wymienia sposoby aktywnego słuchania (np. parafrazowanie, potwierdzanie).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje znaczenie dostrojenia do stylu rozmówcy (ogóły vs szczegóły).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje sytuacje, w których stosuje się te techniki.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wylicza 11 praw negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Identyfikuje zasady negocjacji i różne style negocjowania	Opisuje cechy stylów negocjacyjnych: miękkiego, twardego i mieszanego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Dopasowuje style negocjacji do konkretnych sytuacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera odpowiednie techniki zadawania pytań w celu rozpoznania potrzeb rozmówcy	Formułuje pytania otwarte, zamknięte, naprowadzające i sprawdzające w odpowiednich momentach rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozpoznaje potrzeby drugiej strony na podstawie odpowiedzi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Unika pytań, które mogą być odebrane jako antagonizujące.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Stosuje strategie zachowania wzmacniające uwagę i budujące zaufanie w kontaktach negocjacyjnych	Utrzymuje kontakt wzrokowy i odpowiednią mowę ciała podczas rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wprowadza do wypowiedzi elementy wzmacniające (np. pozytywne potwierdzenia, wyrazy zrozumienia).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Nie używa manipulacyjnych technik komunikacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Prawidłowo identyfikuje przyczynę konfliktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wykorzystuje algorytmy (np. BATNA, ZOPA) do zaproponowania rozwiązań.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Podejmuje decyzje zgodne z zasadami obopólnych korzyści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozwiązuje konflikty w procesie negocjacyjnym, wykorzystując odpowiednie algorytmy i techniki negocjacyjne		

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

- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, rozmowy w parach, scenki
- Szkolenie odbywa się w formie pełnych godzin zegarowych
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku

Proces Komunikacji w procesie negocjacji

1. Komunikacja nieantagonizująca
2. Mechanizm Akceptacji - "5x nie" - czego nie robić w trakcie negocjowania
3. Mózg człowieka a komunikacja "mózg automatyczny i mózg współczesny"
4. Płaszczyzny przekazu: rzeczowa, autoprezentacji, intencji, relacji
5. Aktywne słuchanie: sposoby słuchania, aktywne słuchanie ciałem
6. Rozpoznawanie potrzeb klienta/drugiej strony - sztuka zadawania odpowiednich pytań, rodzaje pytań: otwarte, zamknięte, naprowadzające, sprawdzające
7. Rozpoznawanie stylu wypowiedzi rozmówcy i dostosowanie się do niego - reaguje na ogół czy szczegóły?
8. Strategia zachowania wzmacniających uwagę i budujących dobry kontakt - jak mówić aby ludzie nas słuchali.
9. Źródła zaufania w kontaktach międzyludzkich - otwartość i autentyczność, odrzucenie manipulacji

Ćwiczenie 1:

Skutecznie rozwiązywanie konfliktów - symulacja "Konflikt z Karolem" - uczestnik rozwiązuje konflikt pomiędzy dwoma kluczowymi pracownikami w firmie.

Algorytmy negocjacyjne - podstawy procesu negocjowania

1. Przykładowe taktyki rywalizacji i manipulacji - jak nie manipulować klientem/współpracownikiem
2. Znaczenie potrzeb w procesie negocjacji -
3. Czym jest moc sprawcza? Pięć rodzajów mocy sprawczej menadżera
4. Dwuczynnikowa teoria motywacji wg Herzberga - motywatory i czynniki higieny - narzędzie niezbędne do odpowiedniego negocjowania z pracownikiem. "Co zaoferować pracownikowi aby osiągnąć sukces negocjacyjny"

11 Praw negocjacji i Zasady Negocjacji

1. Filozofia sukcesu w negocjacjach
2. Efektywny proces negocjacji - Whilliam URY "Odchodząc od nie"
3. kluczowe wskazówki negocjacyjne

Przygotowanie do procesu negocjacji - Krok po kroku

1. Określ BATNĘ
2. Określ punkt odejścia
3. Określ Warunki brzegowe, punkt odejścia i Batnę drugiej strony
4. Określ Zopa
5. Jak reagować na propozycję drugiej strony?
6. Czy warto wyjść z ofertą na rozpoczęcie procesu czy poczekać?
7. Negocjacje ze słabszej pozycji
8. Główne błędy w procesie negocjacji

Ćwiczenie 2:

1. Uczestnik tworzy skrypt rozmowy negocjacyjnej z nowym klientem zainteresowanym usługami firmy, ale w znacznie niższej cenie niż przewiduje oferta firmy.

Style negocjowania

1. Styl miękki
2. Styl twardy
3. Styl mieszany

Sposoby negocjacji w określonych sytuacjach - jakich technik używać, aby były adekwatne do sytuacji

- 1. przy windykacji należności
- 2. negocjowaniu kontraktu
- 3. z kluczowymi klientami indywidualnymi i biznesowymi, dostawcami i odbiorcami, podwykonawcami
- 4. z pracownikami

Ćwiczenie 3:

Symulacja rozmowy negocjacyjnej z kluczowym klientem, celem pozyskanie wysoko marżowego kontraktu weryfikująca nabytą przez uczestnika wiedzę w trakcie szkolenia

Walidacja efektów kształcenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Proces Komunikacji w procesie negocjacji	Krzysztof Sarnecki	06-05-2025	10:00	12:00	02:00
2 z 14 Ćwiczenie 1	Krzysztof Sarnecki	06-05-2025	12:00	14:00	02:00
3 z 14 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	06-05-2025	14:00	14:15	00:15
4 z 14 Algorytmy negocjacyjne - podstawy procesu negocjowania	Krzysztof Sarnecki	06-05-2025	14:15	16:00	01:45
5 z 14 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	06-05-2025	16:00	16:15	00:15
6 z 14 11 Praw negocjacji i Zasady Negocjacji	Krzysztof Sarnecki	06-05-2025	16:15	18:00	01:45
7 z 14 Przygotowanie do procesu negocjacji - Krok po kroku	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	09:00	10:00	01:00
8 z 14 Ćwiczenie 2	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	10:00	11:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 14 Style negocjowania	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	11:00	12:00	01:00
10 z 14 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	12:00	12:15	00:15
11 z 14 Sposoby negocjacji w określonych sytuacjach - jakich technik używać, aby były adekwatne do sytuacji	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	12:15	14:00	01:45
12 z 14 Ćwiczenie 3	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	14:00	15:45	01:45
13 z 14 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	07-05-2025	15:45	16:00	00:15
14 z 14 Walidacja efektów kształcenia	-	07-05-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	225,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	225,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Krzysztof Sarnecki

Trener Zawodowy negocjator, autor koncepcji i inżynierii Sprzedaży IV i V generacji i sprzedaży transformacyjnej. Specjalista i konsultant strategiczny w zakresie zarządzania operacyjnego i strategicznego, marketingu, sprzedaży i negocjacji

Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator, trener biznesu i coach. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Wybitny prezenter i zawodowy mówca.

Wyższe - Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).

Ponad 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i konsultingów z firmami w Polsce i na świecie. ponad 3000 przeprowadzonych procesów negocjacyjnych z firmami Polskimi i zagranicznymi. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu - negocjowania dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) od rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma podręcznik, notes, długopis, artykuły naukowe, artykuły prasowe, zestaw ćwiczeń

Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania certyfikatu jest frekwencja minimum 80% , zaliczenie testu końcowego na minimum 90%, zaliczenie obserwacji w warunkach symulowanych

W przypadku szkolenia trwającego więcej niż 4h uczestnikowi przysługuje co najmniej jedna 15 minutowa przerwa

W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacje rozmów, scenki rodzajowe, ćwiczenia.

Adres

ul. Łączyny 5

02-820 Warszawa

woj. mazowieckie

WARSAW PLAZA HOTEL

ul. Łączyny 5, 02-820 Warszawa

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Łęski



E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 539 909 838