



PATRINO SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ



Sztuka osiągnięcia porozumienia w biznesie. Szkolenie stacjonarne.

Numer usługi 2025/02/26/121919/2584806

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 08.05.2025 do 09.05.2025

2 315,00 PLN brutto

2 315,00 PLN netto

165,36 PLN brutto/h

165,36 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do liderów, menedżerów, pracowników działów sprzedaży, HR, trenerów, przedsiębiorców oraz osób odpowiedzialnych za zarządzanie projektami, którzy chcą rozwijać umiejętności w zakresie budowania relacji, rozwiązywania konfliktów i efektywnego osiągnięcia porozumienia w biznesie.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	01-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do rozwiązywania sporów w kontekście biznesowym, wykorzystania narzędzi BATNA i ZOPA, oraz budowania długotrwałych relacji biznesowych opartych na zaufaniu. Uczestnicy nauczą się obrony przed manipulacjami, radzenia sobie z presją i emocjami, a także osiągnięcia kompromisów w trudnych sytuacjach.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozwiązuje spory w kontekście biznesowym.	Identyfikuje źródła konfliktów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Stosuje odpowiednie techniki rozwiązywania sporów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik umiejętnie określa swoją BATNA oraz ZOPA w scenariuszach negocjacyjnych i rozwiązywania sporów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Buduje długotrwałe relacje opartych na zaufaniu.	Uczestnik wypracowuje strategie komunikacyjne i współpracy, które sprzyjają budowaniu zaufania w relacjach B2B.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Neutralizuje manipulacje i deeskaluje trudnych rozmówców.	Uczestnik identyfikuje i neutralizuje manipulacyjne techniki w rozmowach biznesowych.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje mechanizmy regulacji stresu z sytuacji presji.	Uczestnik zarządza swoimi emocjami oraz utrzymuje konstruktywny ton rozmowy pod presją.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Osiąga kompromisy i rozwiązuje impasy.	Uczestnik wypracowuje kompromis w sytuacjach impasu, uwzględniając interesy obu stron.	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, zaświadczenie o ukończeniu usługi szkoleniowej 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, zaświadczenie o ukończeniu usługi szkoleniowej 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, zaświadczenie o ukończeniu usługi szkoleniowej potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie jest dedykowane liderom, menedżerom, specjalistom ds. sprzedaży i HR, trenerom, przedsiębiorcom oraz osobom zarządzającym projektami, które pragną doskonalić swoje umiejętności w zakresie budowania relacji, skutecznego rozwiązywania konfliktów oraz osiągania porozumienia w środowisku biznesowym.

Szkolenie w głównej mierze oparte jest na ćwiczeniach indywidualnych, grupowych (grupy 2-3 osobowych), dyskusji grupowej, grach symulacyjnych, prezentacji przykładów, mini wykładach.

Szkolenie prowadzone jest w formie godzin zegarowych 1h= 60min.

W trakcie każdego dnia szkolenia przewidywane są dwie przerwy kawowe oraz jedna przerwa obiadowa wliczona w czas szkolenia. Uczestnicy otrzymają materiały autorskie, opracowane przez wykładowców – praktyków.

Walidacja odbywa się na koniec szkolenia, trwa 45 minut w formie testu teoretycznego.

I Dzień: Podstawy i techniki rozwiązywania sporów

1. Wstęp do szkolenia

- Powitanie uczestników
- Cele szkolenia i jego struktura
- Wprowadzenie do tematu: znaczenie skutecznego osiągania porozumienia w biznesie

2. Psychologia w procesie osiągania porozumienia - podstawy

- Rola psychologii w rozwiązywaniu sporów
- Rozpoznawanie typów osobowości i stylów komunikacyjnych
- Jak emocje wpływają na podejmowanie decyzji
- Sztuka aktywnego słuchania i zadawania pytań

3. Warsztat w zakresie pracy z technikami rozwiązywania sporów

- **WIN WIN (Wszystko wygrywająca strategia):** Jak dążyć do rozwiązań korzystnych dla obu stron
- **WIN LOSE (Wygrywający i przegrywający):** Analiza sytuacji, w której jedna strona odnosi korzyść kosztem drugiej
- **LOSE LOSE (Przegrywający wszyscy):** Jak unikać sytuacji, w której żadna ze stron nie osiąga celu
- **Rozwiązanie integracyjne:** Rozwiązywanie konfliktów przez twórcze podejście i współpracę

4. Nowoczesne podejście do rozwiązywania sporów

- **BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement):** Jak wypracować najlepszą alternatywę w przypadku braku porozumienia
- **ZOPA (Zone of Possible Agreement):** Wyszukiwanie przestrzeni porozumienia między stronami
- Przykłady zastosowań BATNA i ZOPA w realnych sytuacjach biznesowych

5. Trening praktyczny – Gra Szkoleniowa „W otwarte karty”

- **Licencja/License: Anna Krupińska © GrowinGame Sp. z o.o. & GraSzkoleniowa.pl**
- Interaktywna gra symulująca sytuacje biznesowe, w których uczestnicy pracują nad rozwiązaniem sporów
- Omówienie wyników i wyciąganie wniosków z doświadczeń praktycznych

II Dzień: Zaawansowane strategie i budowanie relacji B2B

1. Wstęp i podsumowanie dnia poprzedniego

- Refleksja nad zdobytymi umiejętnościami
- Odpowiedzi na pytania i wątpliwości uczestników

2. Zasady budowania relacji B2B: jak budować relacje z kontrahentami i klientami

- Kluczowe zasady osiągania porozumienia w kontekście B2B
- Jak stosować techniki rozwiązywania sporów, aby osiągać długotrwałe korzyści w relacjach biznesowych

- **Rozwiązanie oparte na wartościach:** Jak i dlaczego warto wychodzić poza kwestie finansowe
 - Budowanie zaufania i unikanie konfliktów w relacjach biznesowych
3. **Obrona przed manipulacją - trening praktyczny**
- Jak rozpoznać manipulacyjne techniki w rozmowach biznesowych
 - Strategie obrony przed manipulacją
 - Role-playing: Praktyczne ćwiczenia na rozpoznawanie i neutralizowanie manipulacji
4. **Postawy w procesie osiągnięcia porozumienia**
- Rozwiązywanie konfliktów i trudnych sytuacji: Jak radzić sobie z kryzysami
 - **Techniki rozwiązywania trudnych sytuacji:** Utrzymywanie pozytywnego tonu w rozmowach, nawet w kryzysowych momentach
 - **Mediacje jako narzędzie rozwiązywania sporów:** Kiedy warto zaprosić mediatora do rozwiązania konfliktu i jak skutecznie korzystać z tej metody
 - Strategie i techniki radzenia sobie z presją i emocjami w trudnych sytuacjach
 - Jak wyjść z impasu i osiągnąć kompromis
5. Walidacja efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 19

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wstęp do szkolenia	Anna Krupińska	08-05-2025	09:00	09:15	00:15
2 z 19 Psychologia w rozwiązywaniu sporów	Anna Krupińska	08-05-2025	09:15	10:15	01:00
3 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	08-05-2025	10:15	10:30	00:15
4 z 19 Warsztat z technikami rozwiązywania sporów. WIN-WIN, WIN-LOSE, LOSE-LOSE	Anna Krupińska	08-05-2025	10:30	11:45	01:15
5 z 19 Nowoczesne podejście do rozwiązywania sporów: BATNA, ZOPA	Anna Krupińska	08-05-2025	11:45	13:00	01:15
6 z 19 Przerwa obiadowa	Anna Krupińska	08-05-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 19 Warsztat pracy z technikami rozwiązywania sporów - kontynuacją	Anna Krupińska	08-05-2025	13:30	14:30	01:00
8 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	08-05-2025	14:30	14:45	00:15
9 z 19 Trening praktyczny	Anna Krupińska	08-05-2025	14:45	16:00	01:15
10 z 19 Podsumowanie dnia poprzedniego. Plan dnia szkoleniowego.	Anna Krupińska	09-05-2025	09:00	09:15	00:15
11 z 19 Budowanie relacji B2B i negocjacje oparte na wartościach.	Anna Krupińska	09-05-2025	09:15	10:15	01:00
12 z 19 Przerwa kawowa.	Anna Krupińska	09-05-2025	10:15	10:30	00:15
13 z 19 Obrona przed manipulacjami	Anna Krupińska	09-05-2025	10:30	11:30	01:00
14 z 19 Podstawy w rozwiązywaniu sporów - radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i konfliktami.	Anna Krupińska	09-05-2025	11:30	12:30	01:00
15 z 19 Przerwa obiadowa.	Anna Krupińska	09-05-2025	12:30	13:00	00:30
16 z 19 Strategie i techniki radzenia sobie z presją czasu i emocjami.	Anna Krupińska	09-05-2025	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 19 Przerwa kawowa	Anna Krupińska	09-05-2025	14:00	14:15	00:15
18 z 19 Podsumowanie dnia szkoleniowego. Sesja i odpowiedzi.	Anna Krupińska	09-05-2025	14:15	15:15	01:00
19 z 19 Walidacja efektów uczenia się	-	09-05-2025	15:15	16:00	00:45

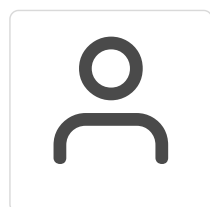
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 315,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 315,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,36 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Krupińska

Certyfikowana Trenerka Biznesu/Szkoleniowiec na poziomie International Education Society London(62610). Szkolę z umiejętności zarządczych, komunikacyjnych, oceny pracowniczej i diagnozy etapów rozwoju pracowników. Właścicielka firmy szkoleniowej Level Up Business. Członek Polskiej Izby Firm Szkoleniowych. Posiadam liczne certyfikaty z zakresu szkoleń sprzedażowych, kompetencji menadżerskich realizowanych pod okiem Centrum Szkoleniowo-Rozwojowym Q-sobie. Absolwentka Akademii SET na kierunku Trener Biznesu. Prowadzę szkolenia iExecutive Coaching dla wyższej kadry menadżerskiej. Mam na swoim koncie ponad 10000 godzin pracy szkoleniowej, coachingowej i superwizyjnej. Szkolenia przeprowadzam metodą warsztatu i facylitacji graficznej. Zakres Szkoleń:

Wszystkie kompetencje z Zakresu Akademii Menadżera MŚP I, II ponad 300h pracy warsztatowej w

podobnym zakresie w ostatnich 24 miesiącach wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia. Projektuję usługi rozwojowe, karty usług oraz procesy rozwojowe w ramach projektów z BUR. Projekty Sektorowe.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w postaci prezentacji i skryptów zostaną udostępnione dla uczestników podczas usługi oraz po jej realizacji.

Informacje dodatkowe

Metodyka szkolenia: Szkolenie w głównej mierze oparte jest na mini wykładach, prezentacji przykładów, dyskusji grupowej oraz na ćwiczeniach grupowych które odbywają się pomiędzy blokami teoretycznymi.

Zaświadczenie o ukończeniu usługi wydane zostanie uczestnikowi z min. 80% obecnością.

Usługa zwolniona jest z podatku VAT jeśli przedsiębiorca uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych*, w przeciwnym wypadku należy do ceny netto doliczyć 23% VAT. *Wg rozporządzenia Ministra Finansów z dnia z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701)

Adres

ul. 42 Pułku Piechoty 6
15-181 Białystok
woj. podlaskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Besaraba

E-mail magdalena.besaraba@patrino.pl

Telefon (+48) 797 454 584