



PHU "PRESTIŻ"
Agata Szadyn -
Tymicka



Efektywne negocjacje - szkolenie

Numer usługi 2025/03/13/31442/2621968

📍 Hoczew / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 17.10.2025 do 19.10.2025

5 254,56 PLN brutto

4 272,00 PLN netto

218,94 PLN brutto/h

178,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

| | |
|--|--|
| Kategoria | Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi |
| Sposób dofinansowania | wsparcie dla pracodawców i ich pracowników |
| Grupa docelowa usługi | <ul style="list-style-type: none">• Menedżerowie i liderzy zespołów• Pracownicy działów HR• Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta• Zespoły projektowe• Przedsiębiorcy i właściciele firm• Specjaliści ds. komunikacji• Trenerzy i konsultanci• Osoby chcące rozwijać umiejętności interpersonalne |
| Minimalna liczba uczestników | 4 |
| Maksymalna liczba uczestników | 15 |
| Data zakończenia rekrutacji | 16-10-2025 |
| Forma prowadzenia usługi | stacjonarna |
| Liczba godzin usługi | 24 |
| 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 „Efektywne negocjacje - szkolenie” PRZYGOTOWUJE do rozpoznawania stylów negocjacji - identyfikowania typów negocjacji, rozumienia typów postaw negocjacyjnych, dostosowywania stylów negocjacji do stylu odbiorcy, analizowania procesów negocjacyjnych, aby poprawić ich efektywność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

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

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

Usługa będzie realizowana w grupie max. 15 osobowej.

Każdy uczestnik będzie miał zapewnione swoje stanowisko pracy.

Zajęcia praktyczne będą prowadzone w podgrupach maksymalnie 5 osobowych.

Podczas ćwiczeń, gier zespołowych każdy zespół otrzyma pakiet materiałów potrzebnych do wzięcia udziału w danej aktywności, każdy uczestnik otrzyma instrukcję szkoleniową.

Szkolenie adresowane jest do osób pełniących funkcje kierownicze, menadżerów i liderów zespołów, pracowników działów HR, specjalistów ds. sprzedaży i obsługi, zespołów projektowych, przedsiębiorców i właścicieli firm, specjalistów ds. komunikacji, trenerów i konsultantów, osób chcących rozwijać umiejętności interpersonalne.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 24 Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji | Marta Majcher | 17-10-2025 | 13:00 | 14:30 | 01:30 |
| 2 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 17-10-2025 | 14:30 | 15:00 | 00:30 |
| 3 z 24 Identyfikacja indywidualnego stylu negocjacyjnego | Marta Majcher | 17-10-2025 | 15:00 | 16:30 | 01:30 |
| 4 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 17-10-2025 | 16:30 | 17:30 | 01:00 |
| 5 z 24 Omówienie indywidualnego stylu negocjacyjnego | Marta Majcher | 17-10-2025 | 17:30 | 19:00 | 01:30 |
| 6 z 24 Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych | Marta Majcher | 18-10-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |
| 7 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 18-10-2025 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |
| 8 z 24 Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych | Marta Majcher | 18-10-2025 | 10:00 | 11:30 | 01:30 |
| 9 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 18-10-2025 | 11:30 | 12:30 | 01:00 |
| 10 z 24 Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów | Marta Majcher | 18-10-2025 | 12:30 | 14:00 | 01:30 |
| 11 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 18-10-2025 | 14:00 | 14:30 | 00:30 |
| 12 z 24 Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej | Marta Majcher | 18-10-2025 | 14:30 | 16:00 | 01:30 |
| 13 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 18-10-2025 | 16:00 | 16:30 | 00:30 |

| Przedmiot / temat zajęć | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|---|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 14 z 24 Negocjacje w biznesie i ich specyfika | Marta Majcher | 18-10-2025 | 16:30 | 18:00 | 01:30 |
| 15 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 18-10-2025 | 18:00 | 18:30 | 00:30 |
| 16 z 24 Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji | Marta Majcher | 18-10-2025 | 18:30 | 20:00 | 01:30 |
| 17 z 24 Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych | Marta Majcher | 19-10-2025 | 08:00 | 09:30 | 01:30 |
| 18 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 19-10-2025 | 09:30 | 10:00 | 00:30 |
| 19 z 24 Dalsze ćwiczenia zespołowe – rozwój umiejętności negocjacyjnych | Marta Majcher | 19-10-2025 | 10:00 | 11:00 | 01:00 |
| 20 z 24 Plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji | Marta Majcher | 19-10-2025 | 11:00 | 11:30 | 00:30 |
| 21 z 24 Przerwa | Marta Majcher | 19-10-2025 | 11:00 | 12:00 | 01:00 |
| 22 z 24 Podsumowanie szkolenia i główne wnioski | Marta Majcher | 19-10-2025 | 12:00 | 12:30 | 00:30 |
| 23 z 24 Obserwacja w warunkach symulowanych | - | 19-10-2025 | 12:30 | 13:00 | 00:30 |
| 24 z 24 Test | - | 19-10-2025 | 13:00 | 13:30 | 00:30 |

Cennik

Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|---|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 254,56 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 4 272,00 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

Telefon (+48) 505 648 985