



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



MENEDŻER W OGNIU... PYTAŃ O PODWYŻKI, BENEFITY I LEPSZE WARUNKI PRACY

Numer usługi 2025/04/03/7829/2667369

1 033,20 PLN brutto
840,00 PLN netto
147,60 PLN brutto/h
120,00 PLN netto/h

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

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla: • członków zarządów, właścicieli firm • kierowników zarządzających zespołami • kierowników i specjalistów działów kadr/HR • rekruterów • negocjatorów i mediatorów • wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	09-06-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	7
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 przeprowadzania rozmów z pracownikami na temat wysokości wynagrodzenia i innych warunków umowy.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prowadzi trudne rozmów z pracownikami	- omawia stosowanie technik radzenia sobie z presją, manipulacją i roszczeniami pracowników - omawia jak asertywnie odmawiać i nie ulegać naciskom ze strony pracowników - omawia jak trafnie konstruować i dobierać argumenty - omawia jak reagować na manipulacyjne zagrywki pracowników - omawia jak negocjować warunki zatrudnienia - omawia jak reagować na roszczenia pracowników - omawia stosowanie technik wywierania wpływu, przełamywania impasu w rozmowach i dochodzenia do ostatecznego porozumienia.	Test teoretyczny

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

Usługa skierowana do kadry kierowniczej, menedżerów, osób zarządzających pracownikami

Usługa realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi - jedna przerwa 15 minut i jedna 30 minut.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-menedzerow/negocjacje-wynagrodzenia>

Program szkolenia oparto o praktyczną technikę STOP (Situation, Techniques, Objectives, Performance)

Moduł I

Kontekst roszczeń (SITUATION).

Trudne sytuacje roszczeń pracowniczych.

Omówimy różne typy roszczeń, jakie pracownicy mogą zgłaszać, w tym roszczeń finansowych, roszczeń dotyczących środowiska pracy, roszczeń dotyczących czasu pracy i roszczeń związanych z warunkami umowy z pracownikiem.

Siła negocjacyjna pracowników. Dowiesz się jakie są podstawowe prawa pracownicze i jakie wsparcie dają pracownikom regulacje kodeksu pracy.

Przeanalizujemy trudne sytuacje Uczestników, ich przyczyny i konsekwencje.

Moduł II

Techniki i taktyki (TECHNIQUES).

Konflikt interesów – jak skutecznie prowadzić trudne rozmowy o pieniądzach i benefitach?

Przećwiczymy najskuteczniejsze techniki radzenia sobie z presją, manipulacją i roszczeniami pracowników.

Omówimy scenariusze rozmów dotyczących ewentualnej podwyżki, zmian warunków pracy (na przykład żądanie pracownika zgody na pracę w home office), uzyskania dodatkowych benefitów.

Wykorzystamy najlepsze praktyki zawodowych negocjatorów i mediatorów.

Przećwiczymy różne strategie w kontekście prowadzenia rozmów z pracownikami, negocjowania podwyżek.

Moduł III

Pokonywanie obiekcji (OBJECTIVES)

Gdy sprawa staje na ostrzu noża zwykle techniki perswazji nie wystarczą!

Jak odmawiać i nie stracić pracowników?

Skupimy się na najtrudniejszych sytuacjach w negocjacjach z pracownikami.

Co działa, a czego nie próbuj pod groźbą impasu! Opanujesz techniki pokonywania obiekcji, radzenia sobie z impasem, rozwiązywania konfliktów.

Poznasz niezwykle skuteczny model przygotowania argumentacji i sposoby osłabienia argumentów drugiej strony.

Podpowiemy jak wzmocnić i wykorzystać relacje w rozmowach z pracownikami.

Moduł IV

Praktyczne wykorzystanie (PERFORMANCE)

Dzięki ćwiczeniom rozwiniesz umiejętności wywierania wpływu, przełamywania impasu w rozmowach i dochodzenia do ostatecznego porozumienia.

Ważnym elementem będzie wzmocnienie asertywności i pewności siebie uczestników poprzez pracę z przekonaniami oraz wskazanie sposobów na przełamywanie mechanizmu wyuczonej bezradności.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Menedżer w ogniu... pytań o podwyżki, benefity i lepsze warunki pracy- część I	trener Effect	10-06-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 6 Menedżer w ogniu... pytań o podwyżki, benefity i lepsze warunki pracy- przerwa wliczona w czas trwania usługi	trener Effect	10-06-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 6 Menedżer w ogniu... pytań o podwyżki, benefity i lepsze warunki pracy- część II	trener Effect	10-06-2025	11:00	12:45	01:45
4 z 6 Menedżer w ogniu... pytań o podwyżki, benefity i lepsze warunki pracy- przerwa wliczona w czas trwania usługi	trener Effect	10-06-2025	12:45	13:15	00:30
5 z 6 Menedżer w ogniu... pytań o podwyżki, benefity i lepsze warunki pracy- część III	trener Effect	10-06-2025	13:15	15:00	01:45
6 z 6 Menedżer w ogniu... pytań o podwyżki, benefity i lepsze warunki pracy- WALIDACJA test	-	10-06-2025	15:00	15:15	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 033,20 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	840,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	147,60 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

trener Effect

Jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Czynny, zawodowy negocjator. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w negocjacjach.

Od 2010 roku prowadzi warsztaty, szkolenia i konferencje dla menedżerów czołowych korporacji spędzając na salach szkoleniowych około 1000 godzin rocznie. Posiada wieloletnie doświadczenie w przygotowaniu i prowadzeniu szkoleń z obszaru negocjacji wewnątrz organizacji – z klientami wewnętrznymi, pracownikami, współpracownikami. Wielokrotnie uczestniczył w przygotowaniu strategii negocjacji ze związkami zawodowymi.

Jako licencjonowany trener najstarszej amerykańskiej organizacji coachingowej – Corporate Coach U® wspiera liderów w osiąganiu ponadnormatywnych wyników. Jest dyrektorem merytorycznym w polskim oddziale Brian Tracy International. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International (nr cert. 02611152-01-ER86). Ukończył Erickson College International.

Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży

www.biznesmusisprzedawac.pl oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”. Pisz dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie PDF

Informacje dodatkowe

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia obejmuje: udział w szkoleniu z ćwiczeniami, materiały szkoleniowe w wersji pdf, elektroniczny certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Organizujemy **szkolenia zamknięte**, prowadzone przez ekspertów, praktyków w danej branży. Koncentrujemy się na potrzebach dobrze zdefiniowanych. Dostarczamy rozwiązania dostosowane zarówno do oczekiwań Uczestników, ich sposobu pracy, jak i specyfiki Firmy, jej kultury organizacyjnej oraz wyznaczonych celów. Skorzystaj z naszego Katalogu autorskich programów albo wspólnie wypracujmy nową **ofertę szkoleniową** uwzględniającą rzeczywiste potrzeby Twojej firmy.

Zapytaj o szkolenie zamknięte

Warunki techniczne

Usługa online w czasie rzeczywistym na platformie ZOOM

Link do usługi otrzymują uczestnicy dzień przed szkoleniem (aktywny w godzinach 8.00-16.00 w dniu szkolenia)

- W celu prawidłowego i pełnego korzystania ze szkolenia należy posiadać urządzenie (komputer, laptop lub smartfon) z dostępem do Internetu, wbudowaną kamerą i mikrofonem.
- Proste, intuicyjne uruchamianie szkolenia na urządzeniach.
- Po rejestracji na szkolenie wszystkie kwestie techniczne będą Państwu przesłane drogą mailową.
- **Nasze szkolenie umożliwia interakcję i zadawanie pytań na każdym etapie prowadzenia. Uczestnicy mają bezpośredni kontakt z Prowadzącym bez konieczności zadawania pytań na czacie**

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689