



4GROW Sp. z o.o.



Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I+II - szkolenie.

Numer usługi 2025/04/17/140920/2696209

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 23.06.2025 do 25.06.2025

3 185,70 PLN brutto

2 590,00 PLN netto

132,74 PLN brutto/h

107,92 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Inne / Edukacja
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie "Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I+II" jest skierowane do mikro, małych i średnich przedsiębiorstw i ich pracowników, działających w obszarze sprzedaży, zakupów, projektów, obsłudze klienta i innych, którzy chcą podnieść swoje kompetencje w zakresie negocjacji i budowania relacji z klientami oraz kontrahentami. W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Negocjacje w biznesie" przygotowuje do efektywnego działania w zakresie osiągania obustronnej satysfakcji w negocjacjach, budowania swojej siły negocjacyjnej oraz konstruktywnego zarządzania emocjami i konfliktami, by

zwiększyć swoje kompetencje w tworzeniu partnerskich relacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik neutralizuje stosowane chwyt, triki i taktyki w negocjacjach.	Uczestnik demonstruje strategie ich neutralizacji w symulowanych negocjacjach.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik doprowadza do porozumienia Win-Win.	Uczestnik rozwiązuje sytuacje konfliktowe w sposób satysfakcjonujący obie strony.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik stawia granice w negocjacjach.	Uczestnik stosuje asertywne techniki ochrony własnych interesów.	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji 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, dokument 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, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Program szkolenia Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I+II

DZIEŃ 1

1. Czym są Nowe Negocjacje w kontekście znanych stylów negocjacyjnych

- Jakie znamy style negocjacyjne i jakie są konsekwencje używania każdego z nich
- Jak jest biologiczne podłoże siły negocjacyjnej i budowanie przewagi – dlaczego model Win-Win jest tak trudny do osiągnięcia w praktyce?
- Win-Win jako element strategii długoterminowej w świetle teorii gier prof. J. Nasha („Piękny Umysł”)
- 6 fundamentalnych zasad skutecznego negocjatora oraz ich wpływ na wyniki negocjacji

2. Chwyty i taktyki w trakcie negocjacji

- Jak rozpoznać blef i kłamstwo po mimice i mikromimice twarzy?
- Jak rozpoznać manipulacje i chwyt negocjacyjny oraz radzić sobie z nimi obracając je na własną korzyść:
 - Cenne ustępstwo
 - Dobry – zły glina
 - Co by było, gdyby...
 - Drzwiami w twarz
 - Nagroda w raju
 - Niepełne pełnomocnictwa
 - Manipulowanie czasem
 - Deprecjacja
 - Pozorne ustępstwa
 - Próbną balon
 - Otwarte okno
 - Pusty portfel
 - Oskubywanie
 - Stopa w drzwiach
 - Udany szok
 - Zasada konkurencji
 - Odejście od stołu
- Kiedy które taktyki warto stosować?
- Czym różni się taktyka od chwytu?
- Jak argumentować w odpowiedzi na zastosowane chwyt lub taktyki?
- Gdzie przebiega granica między perswazją a manipulacją?
- Jaka jest rola etyki w negocjacjach?
- Symulacja negocjacji 1 na 1, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę

3. Negocjacje jako proces rozłożony w czasie

- Jak wyróżniamy etapy w procesie negocjacji?
- W jaki sposób efektywnie przygotować się do każdego etapu negocjacji?
- Jak skutecznie rozpiszać i porangować cele – wykorzystanie arkusza Nego-SMART.
- Zarządzanie czasem jako zasobem w procesie negocjacji.
- Impas jako element strategii negocjacyjnej.
- BATNA i ZOPA – czym są i w jaki sposób budować w oparciu o nie strategię negocjacyjną?
- Jak otworzyć licytację i prowadzić je uczciwie?
- Jak składać propozycje?
- Kiedy zatrzymać się w licytacji i kiedy wycofać?
- Jak negocjować pozycyjnie i nie okopywać się na stanowiskach?
- Dlaczego ZOPA to nie przedział wspólny budżetów po obydwu stronach negocjacji?
- Jak można pogrzebać negocjacje błędnym szacowaniem ZOPA?
- Jakie znaczenie ma BATNA i WATNA dla ZOPA?
- Dlaczego nie warto bazować na przeciekach o budżecie drugiej strony negocjacyjnej?
- Symulacja negocjacji 1 na 1, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę

DZIEŃ 2

4. Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w procesie negocjacji

- Jak wpływać na osiągnięcie swojego celu negocjacyjnego używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
- Jak budować swój autorytet i charyzmę używając odpowiedniej składni zdań i presupozycji?
- Jak reagować na żądania w sposób otwierający dalszą dyskusję?
- Jak reagować na propozycje niemożliwe do zaakceptowania, aby nie ryzykować klinczu.
- Jak wychodzić z impasu przy użyciu tzw. „ramy rozwiązania”.
- Jak negocjować (np. umowy) w komentarzach, by nie zniechęcić drugiej strony?

- Na co zwrócić uwagę - negocjacje mailowe i telefoniczne
- Jakie miejsca zająć i jak zaaranżować przestrzeń w sali?
- Jak witać się w sytuacji uczestnictwa wielu negocjatorów, ograniczonej przestrzeni i barier (np. długi stół)?
- Jak budować autorytet i własną pozycję w negocjacjach sygnałami niewerbalnymi (mową ciała i głosem)?
- Symulacja negocjacji zespołowych, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę – symulacja nagrana zostaje na video, następnie odtworzona i poddana szczegółowej analizie pod kątem strategii, użytych taktyk, neurolingwistyki, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz czynników zbliżających i oddalających od porozumienia

5. Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia.

- Jak wyjść poza licytację?
- Jak wejść na bardziej zaawansowany poziom negocjacji niż interesy?
- Jak rozpoznawać potrzeby i przekonania drugiej strony negocjacji?
- Jak poruszać się po mapie przekonań rozmówcy-negocjatora?
- Jak odróżniać u rozmówcy-negocjatora przekonania kluczowe dla negocjacji od pobocznych?

DZIEŃ 3

1. Inteligencja emocjonalna w procesie negocjacji.

- Skąd biorą się emocje w procesie negocjacji?
- W jaki sposób gniew i strach przesłaniają szansę na porozumienie?
- Jaką informację niesie nam dana emocja? Jak wykorzystać energię emocji do osiągnięcia celów negocjacyjnych?
- Czym jest asertywność i w jaki sposób chronić własne interesy przy jednoczesnym respektowaniu celów drugiej strony?
- Algorytm przejmowania kontroli nad rozmową – czyli jak reagować na ataki słowne i oskarżenia drugiej strony?
- Gry świadome i nieświadome w procesie negocjacji – negocjacje w świetle koncepcji analizy transakcyjnej E. Berne'a.
- W jaki sposób nasze nawyki komunikacyjne i nieświadome role determinują przebieg negocjacji?
- Symulacja negocjacji zespołowych, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę – symulacja nagrana zostaje na video, następnie odtworzona i poddana szczegółowej analizie pod kątem strategii, użytych taktyk, neurolingwistyki, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz czynników zbliżających i oddalających od porozumienia.

2. Czym jest siła w negocjacjach i w jaki sposób BATNA na nią wpływa?

- Techniki podnoszenia własnej siły negocjacyjnej poprzez rozpoznawanie i obniżanie siły drugiej stronie negocjacji:
 - Technika na zatowarowanie
 - Technika na dostępność
 - Technika na serwis
 - Technika na klienta
 - Technika na plany
 - Technika na rentowność
 - Technika na opinie
 - Technika na koniec
- Jak wykorzystać przewagę w sile negocjacyjnej do sukcesu dla obydwu stron negocjacji?

3. Różne typy negocjatorów wymagają różnego podejścia.

- Skąd biorą się różnice między ludźmi i w jaki sposób wpływają na nasze zachowanie przy stole negocjacyjnym?
- W jaki sposób nasze doświadczenie determinuje nasze przekonania oraz styl negocjacyjny?
- Typy negocjatorów w oparciu o typologię osobowości C. J. Junga – autodiagnoza kwestionariuszem stylu komunikacyjnych.
- W jaki sposób przygotować się do negocjacji z naszym typem antagonistycznym? Na co zwracać uwagę, czego unikać?
- Na czym polega tzw. „język uniwersalny”? W jaki sposób używać go w celu budowania relacji i wychodzenia z impasu?
- Symulacja negocjacji zespołowych, pozwalająca wykorzystać w praktyce nabytą wiedzę.

Czas trwania:

Szkolenie trwa 24 godziny zegarowe. (3 dni), a grupy liczą maksymalnie 10 osób. Przerwa wliczona jest w czas trwania usługi. Wymagane jest udział w szkoleniu w min. 95% czasu trwania szkolenia.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie wywiadu ustrukturyzowanego oraz obserwacji w warunkach symulowanych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Czym są Nowe Negocjacje w kontekście znanych stylów negocjacyjnych	Piotr Drozdowski	23-06-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	23-06-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 23 Chwyty i taktyki w trakcie procesu negocjacji	Piotr Drozdowski	23-06-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 23 Lunch	Piotr Drozdowski	23-06-2025	12:15	13:00	00:45
5 z 23 Chwyty i taktyki w trakcie procesu negocjacji - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	23-06-2025	13:00	14:45	01:45
6 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	23-06-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 23 Negocjacje jako proces rozłożony w czasie	Piotr Drozdowski	23-06-2025	15:00	17:00	02:00
8 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w procesie negocjacji	Piotr Drozdowski	24-06-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	24-06-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w procesie negocjacji - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	24-06-2025	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 23 Lunch	Piotr Drozdowski	24-06-2025	12:15	13:00	00:45
12 z 23 Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia.	Piotr Drozdowski	24-06-2025	13:00	14:45	01:45
13 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	24-06-2025	14:45	15:00	00:15
14 z 23 Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia. - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	24-06-2025	15:00	16:00	01:00
15 z 23 Walidacja	-	24-06-2025	16:00	17:00	01:00
16 z 23 Inteligencja emocjonalna w procesie negocjacji.	Piotr Drozdowski	25-06-2025	09:00	10:30	01:30
17 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	25-06-2025	10:30	10:45	00:15
18 z 23 Inteligencja emocjonalna w procesie negocjacji. - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	25-06-2025	10:45	12:15	01:30
19 z 23 Lunch	Piotr Drozdowski	25-06-2025	12:15	13:00	00:45
20 z 23 Czym jest siła w negocjacjach i w jaki sposób BATNA na nią wpływa?	Piotr Drozdowski	25-06-2025	13:00	14:45	01:45
21 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	25-06-2025	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 23 Różne typy negocjatorów wymagają różnego podejścia.	Piotr Drozdowski	25-06-2025	15:00	16:00	01:00
23 z 23 Walidacja	-	25-06-2025	16:00	17:00	01:00

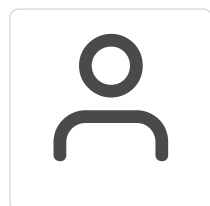
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 185,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	132,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,92 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Ponad 18 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych i grupowych. Trener trenerów, ekspert w dziedzinie edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z teorii i praktyki efektywnego nauczania dla trenerów, nauczycieli oraz mentorów. Autor kilkudziesięciu szkoleń o tematyce sprzedażowej i HR. Wykładowca na podyplomowych studiach Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie. Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi w zakresie przygotowywania i wdrażania projektów edukacyjnych dla wszystkich poziomów organizacji dla firm z branży IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG, energetycznej a także jednostek budżetowych Skarbu Państwa. Prowadził szkolenia dla pracowników takich firm, jak: Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments i wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie drukowanej z ćwiczeniami oraz opisem omawianych zagadnień oraz dodatkowe hand-outy. Dodatkowo każdy uczestnik otrzyma również dostęp do platformy online z materiałami w formie plików do druku, wszystkich ćwiczeń, prezentacji ze szkolenia oraz spisu polecanej literatury.

Informacje dodatkowe

Co jeszcze dostaniesz EXTRA do szkolenia?

- **Ty i trener**
- W ciągu roku od **szkolenia z negocjacji** damy Ci 90 min indywidualnego treningu
- **Bez limitu godzin - kontakt telefoniczny z trenerem**
- **Troskę o Twoje potrzeby przed szkoleniem**
- Trener kontaktuje się z Tobą do 2 dni po zgłoszeniu, by poznać Twoje potrzeby (czyli co jest dla Uczestnika problemem, wyzwaniem, trudnością w temacie szkolenia) i kontekst zawodowy.
- **Wygodne fotele :)**
- * Szkolenia w 90% odbywają się w sali 4GROW .

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro:

Ratusz Arsenal (6 min komunikacją miejską)

Rondo Daszyńskiego (10 min: komunikacja miejska + spacer)

Rondo ONZ (8 min komunikacją miejską)

Dworce kolejowe (12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności poza parkingami przy ulicy można zostawiać samochody dodatkowo na parkingach prywatnych, na przykład przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z miejsc parkingowych, w miarę dostępności, można też skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



Anna Łukasiewicz

E-mail ania.lukasiewicz@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431