

FHU ORDINAT
MARCIN BIELSKI**Szkolenie realizowane w ramach projektu
„Postaw swój biznes na nogi”- Negocjacje**

Numer usługi 2025/04/29/133960/2716101

📍 Brodnica / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 29.05.2025 do 30.05.2025

2 849,60 PLN brutto

2 849,60 PLN netto

178,10 PLN brutto/h

178,10 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Odbiorcami usługi są właściciele i pracownicy mikro, małych i średnich przedsiębiorstw, którzy potrzebują wsparcia w rozwijaniu kompetencji związanych z technikami negocjacyjnymi w projektach budowlanych. Szkolenie jest skierowane do pracowników na wszystkich szczeblach organizacyjnych, szczególnie do osób pracujących w zespołach ale także dla osób w procesie zmiany zawodowej.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	28-05-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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

Celem szkolenia jest rozwój zaawansowanych kompetencji negocjacyjnych w sprzedaży B2B poprzez naukę budowania wizerunku eksperta, skutecznego przygotowania do negocjacji, dopasowania psychologicznego do partnerów rozmów,

świadomego stosowania technik wywierania wpływu społecznego, radzenia sobie z trudnymi sytuacjami oraz osiągnięcia założonych celów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje pojęcia związane z zaawansowanymi technikami negocjacji.	Charakteryzuje podstawowe techniki, takie jak technika S-P i zasada społecznego dowodu słuszności.	Test teoretyczny
Rozróżnia style funkcjonowania partnerów negocjacji.	Charakteryzuje cechy różnych typów osobowości partnerów negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Charakteryzuje etapy przygotowania do negocjacji B2B.	Planuje kolejne kroki przygotowania rozmów negocjacyjnych z uwzględnieniem celów zakupowych.	Test teoretyczny
Uzasadnia znaczenie budowania wizerunku eksperta w procesie negocjacji.	Identyfikuje wpływ technik autorytetu i techniki CK-W na skuteczność negocjacji.	Test teoretyczny
Planuje przygotowanie merytoryczne do rozmów negocjacyjnych.	Uzasadnia kluczowe elementy przygotowania: dolna linia, poziom otwarcia, poziom aspiracji.	Test teoretyczny
Projektuje strukturę argumentacji i kontrargumentacji w negocjacjach.	Charakteryzuje zasady budowania skutecznych argumentów oraz reagowania na argumenty drugiej strony.	Test teoretyczny
Organizuje zastosowanie technik wywierania wpływu społecznego w negocjacjach.	Identyfikuje przykłady zastosowania technik takich jak kontrast, granie obrazami, uprzedzanie krytyki.	Test teoretyczny
Monitoruje zgodność komunikacji negocjacyjnej z założonym celem rozmów.	Charakteryzuje zasady utrzymywania spójności przekazu w trakcie negocjacji.	Test teoretyczny
Organizuje pozytywne relacje z partnerem negocjacyjnym, uwzględniając aspekty psychologiczne.	Uzasadnia zasady budowania relacji opartych na dopasowaniu do potrzeb psychologicznych partnera.	Test teoretyczny
Nadzoruje proces przełamywania oporów drugiej strony w trakcie rozmów	Charakteryzuje techniki radzenia sobie z odmową i obiekcjami w negocjacjach B2B.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Efekty uczenia podzielone są na: wiedza, umiejętności oraz kompetencje społeczne nabyte w procesie uczenia się. Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak, dok. potwierdza, że kryteria są jednoznaczne, realne, możliwe do zweryfikowania i zrozumiałe dla osób które planują zapis na usługę. FHU ORDINAT MARCIN BIELSKI zapewnia rozdzielność procesu uczenia się i walidacji. Osoby, które szkoliły danego uczestnika, nie mogą oceniać go w procesie walidacji

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak, dokument potwierdza, że zastosowane rozwiązania zapewniają rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

PROGRAM RAMOWY SZKOLENIA

29.05.2025

1. Wprowadzenie do technik zaawansowanych

- Nastawienie do sytuacji rozmów
- Budowanie wizerunku eksperta – praktyczne zastosowanie techniki S-P
- Blefowanie i odczytywanie blefu – jak wykorzystać wiedzę o wskaźnikach kłamstwa w praktyce?

2. Przygotowanie do negocjacji B2B – struktura kolejnych kroków przygotowania do rozmów zorientowanych na

osiągnięcie określonych celów zakupowych

- Analiza sytuacji wyjściowej
- Błyskawiczna analiza kwestii negocjacyjnych – jak optymalizować przygotowanie do negocjacji
- Budowanie argumentacji i posługiwanie się językiem wpływu podczas rozmów z drugą stroną
- Strategia odpowiedzi na argumenty drugiej strony
- Przygotowanie narzędzi negocjacyjnych, by skuteczniej wpływać na drugą stronę – powtórzenie z pierwszej części szkolenia
- Dolna linia – poziom naszego bólu
- Poziom otwarcia – od czego i w jaki sposób zaczynać
- Poziom aspiracji – jak dążyć do osiągnięcia własnych celów
- Arkusz przygotowawczy do prowadzonych negocjacji/rozmów zakupowych
- Przygotowanie merytoryczne do negocjacji – argumenty, kontrargumenty i techniki negocjacyjne – jak je budować i powtarzać podczas negocjowania, aby działały skutecznie

3. Psychologia kontaktów i negocjacji z drugą stroną – jak świadomie dopasowywać się do stylu funkcjonowania

partnera negocjacji w celu osiągnięcia własnych zamierzeń.

- Autodiagnoza własnego typu osobowości – wady i zalety, a negocjacje
- Nabywanie umiejętności rozpoznawanie różnych typów osobowości wśród partnerów negocjacji
- Dopasowanie psychologiczne do drugiej strony na poziomie świadomym i nieświadomym

- Wykorzystanie wiedzy o potrzebach psychologicznych drugiej strony do skuteczniejszego prowadzenia negocjacji
- celowe budowanie pozytywnych relacji na poziomie biznesowym, a szczególnie w sytuacji negocjacyjnych rozmów wewnątrzfirmowych

30.05.2025

4. Budowanie wizerunku eksperta podczas negocjacji, a budowanie relacji z drugą stroną oraz uzyskiwanie zmierzonych rezultatów rozmów – techniki prowadzenia rozmowy negocjacyjnej

- Technika ingracjacyjne – jako elementy „zmiękczone” i ocieplające relacje z innymi ludźmi
- Technika Churchilla – jak w sposób właściwy przekazywać nawet trudne informacje
- Technika braku interesu oraz technika zmodyfikowana CK-W - jak w sposób skuteczny przekonywać drugą stronę do swoich idei, pomysłów, rozwiązań

5. Socjotechniki – wywieranie wpływu społecznego w kontaktach z trudnymi partnerami – zestaw narzędzi

- Wykorzystanie społecznego dowodu słuszności w przekonywaniu trudnych partnerów
- Gra opcjami i wykorzystanie zasady kontrastu w argumentacji
- Technika przykładowej historii oraz granie obrazami
- Gra emocjami
- Radzenie sobie z ultimatum i groźbami
- Tak i....
- Niewykonalność technologiczna i prawna
- Uprzedzanie krytyki
- Inne techniki operacyjne stosowane podczas negocjacji

6. Socjotechniki i psychotechniki – wywieranie wpływu społecznego w różnych kontekstach negocjacji B2B –zestaw narzędzi

- Wykorzystanie zasady kontrastu w argumentacji
- Pozorna zgoda ze stanowiskiem drugiej strony
- Budowanie autorytetu i swojej pozycji od początku rozmowy/negocjacji w oczach drugiej strony – techniki budująca wizerunek eksperta
- Wykorzystanie dopasowania do potrzeb psychologicznych partnerów negocjacji w sposób świadomy
- Gdy druga strona wciąż mówi „NIE” – techniki przełamywania oporów i obiekcji
- Podsumowanie szkolenia w formie praktycznych wniosków

7. walidacja

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do technik zaawansowanych	Rafał Rosłonec	29-05-2025	08:00	09:45	01:45
2 z 15 przerwa kawowa	Rafał Rosłonec	29-05-2025	09:45	10:00	00:15
3 z 15 Przygotowanie do negocjacji B2B – struktura kolejnych kroków przygotowania do rozmów zorientowanych na osiągnięcie określonych celów zakupowych	Rafał Rosłonec	29-05-2025	10:00	12:00	02:00
4 z 15 przerwa obiadowa	Rafał Rosłonec	29-05-2025	12:00	12:30	00:30
5 z 15 Przygotowanie do negocjacji B2B – struktura kolejnych kroków przygotowania do rozmów zorientowanych na osiągnięcie określonych celów zakupowych cd	Rafał Rosłonec	29-05-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 15 przerwa kawowa	Rafał Rosłonec	29-05-2025	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 15 Psychologia kontaktów i negocjacji z drugą stroną – jak świadomie dopasowywać się do stylu funkcjonowania partnera negocjacji w celu osiągnięcia własnych zamierzeń.	Rafał Rosłonec	29-05-2025	14:15	16:00	01:45
8 z 15 Budowanie wizerunku eksperta podczas negocjacji, a budowanie relacji z drugą stroną oraz uzyskiwanie zmierzonych rezultatów rozmów – techniki prowadzenia rozmowy negocjacyjnej	Rafał Rosłonec	30-05-2025	08:00	09:45	01:45
9 z 15 przerwa kawowa	Rafał Rosłonec	30-05-2025	09:45	10:00	00:15
10 z 15 Socjotechniki – wywieranie wpływu społecznego w kontaktach z trudnymi partnerami – zestaw narzędzi	Rafał Rosłonec	30-05-2025	10:00	12:00	02:00
11 z 15 przerwa obiadowa	Rafał Rosłonec	30-05-2025	12:00	12:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Socjotechniki – wywieranie wpływu społecznego w kontaktach z trudnymi partnerami – zestaw narzędzi cd	Rafał Rosłonec	30-05-2025	12:30	14:00	01:30
13 z 15 przerwa kawowa	Rafał Rosłonec	30-05-2025	14:00	14:15	00:15
14 z 15 Socjotechniki i psychotechniki – wywieranie wpływu społecznego w różnych kontekstach negocjacji B2B – zestaw narzędzi	Rafał Rosłonec	30-05-2025	14:15	15:45	01:30
15 z 15 Walidacja	-	30-05-2025	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 849,60 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 849,60 PLN
Koszt osobogodziny brutto	178,10 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,10 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1



Rafał Rosłonec

Negocjator, trener, manager i coach. Prowadzi projekty negocjacyjne i szkoleniowo-doradcze w różnych branżach, tworząc indywidualne rozwiązania dla klientów. Specjalizuje się w rozwoju kompetencji negocjacyjnych, przywódczych, sprzedażowych oraz w przełamywaniu ograniczeń psychologicznych. Absolwent zarządzania i psychologii UW. Certyfikowany coach i trener (NLP, Ericsson College, Coach U, Transforming Communication, Robert Dilts, IMCF, PARP, UK). Ponad 20 lat doświadczenia biznesowego zdobywał jako KAM w Plus GSM, dyrektor operacyjny w Profesja Consulting oraz trener i mentor na rynku polskim i rosyjskim. Wykładowca i doktorant UW i Akademii Leona Koźmińskiego. Zrealizował ponad 3000 godzin coachingu oraz ponad 10 000 godzin szkoleń z negocjacji, sprzedaży, komunikacji, zarządzania stresem i projektami. Współpracował m.in. z: Budimex, Strabag, Lafarge, PGNiG, Polkomtel, Bank Millennium, TUiR Warta, Raiffeisen Bank, Normstahl Polska, Heidelberg Polska, AirLiquide, Polpharma, Warbud. Realizował projekty doradcze w zakresie negocjacji, sprzedaży, zakupów i coachingu. Posiada ponad 120 godzin doświadczenia szkoleniowego i doradczego zdobytego w ciągu ostatnich 2 lat oraz bogate doświadczenie w realizacji szkoleń z tej samej i pokrewnej tematyki w okresie 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają materiały szkoleniowe obejmujące swoim zakresem tematykę szkolenia (prezentacje) oraz skrypt

Warunki uczestnictwa

Uczestnicy szkolenia powinni mieć możliwość swobodnego zajęcia swojego miejsca na szkoleniu, możliwość robienia notatek oraz zapewnienie odpowiedniej odległości do czytania wyświetlanej prezentacji.

W przypadku zapewnienia sali szkoleniowej przez zamawiającego szkolenie, odpowiedzialność za powyższe warunki spoczywa na zamawiającym. Wielkość sali powinna być dostosowana do liczby uczestników, zapewniając odpowiednią przestrzeń na każdego uczestnika, zgodnie z normami bezpieczeństwa (przykładowo, 1,5-2 m² na osobę).

Dla osób z niepełnosprawnościami sala szkoleniowa powinna obejmować podjazdy i windy, odpowiednio szerokie drzwi, przestrzeń umożliwiającą swobodne poruszanie się wózkiem inwalidzkim, przystosowane toalety, a także stanowiska dla osób z niepełnosprawnościami (np. stoły z regulowaną wysokością).

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi tj. symulacje, case study, scenki treningowe, ćwiczenia grupowe i indywidualne, gry i filmy szkoleniowe, dyskusje, analizy doświadczeń uczestników, dzięki czemu zdobędą wiedzę oraz rozwiną umiejętności, postawy i zachowania

Podczas szkolenia przewidziane są:

2 przerwy kawowe x 15 min

1 przerwa x 30 min

Rezerwacja i obsługa: Powinna być dostępna osoba odpowiedzialna za rezerwację i obsługę sali, gotowa do pomocy w przypadku problemów technicznych lub organizacyjnych podczas szkolenia (kontakt telefoniczny)

Sala szkoleniowa powinna zawierać:

- dostęp do światła dziennego
- bezpieczne i higieniczne warunki realizacji szkolenia
- regulaminy i instrukcje BHP, zasady ewakuacji, instrukcje bezpieczeństwa pożarowego

Przerwy oraz walidacja są wliczone w koszt usługi. Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych.

Adres

ul. Lidzbarska 49A
87-300 Brodnica
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Marcin Bielski

E-mail biuro@ordinat.pl

Telefon (+48) 533 335 610