



WYŻSZA SZKOŁA
ADMINISTRACJI I
BIZNESU IM.
EUGENIUSZA
KWIATKOWSKIEGO
W GDYNI (WSAiB)

Brak ocen dla tego dostawcy

Negocjacje w Biznesie

Numer usługi 2025/05/07/172310/2729630

6 800,00 PLN brutto

6 800,00 PLN netto

37,78 PLN brutto/h

37,78 PLN netto/h

📍 Gdynia / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną
w czasie rzeczywistym)

📖 Studia podyplomowe

🕒 180 h

📅 18.10.2025 do 30.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Negocjacje w biznesie to intensywne studia podyplomowe dla osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności negocjacyjne, niezbędne do osiągnięcia porozumień w złożonych i wymagających kontekstach zawodowych. Studia skierowane są do osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne, niezależnie od branży czy dotychczasowego doświadczenia. To idealna propozycja dla:

- **Menedżerów i liderów zespołów**, którzy na co dzień prowadzą negocjacje i chcą robić to skuteczniej, świadomie i strategicznie.
- **Specjalistów** zajmujących się sprzedażą, zakupami, HR, marketingiem, zarządzaniem projektami czy doradztwem.
- **Przedsiębiorców i właścicieli firm**, którzy chcą lepiej negocjować z klientami, partnerami i dostawcami, budując trwałe relacje biznesowe.
- **Osób, które chcą zdobyć przewagę zawodową**, ucząc się jak prowadzić negocjacje w sposób pewny, perswazyjny i zgodny ze swoim stylem działania.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

15-10-2025

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

180

Cel

Cel edukacyjny

Celem kierunku jest przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji w różnych środowiskach – od indywidualnych rozmów handlowych, przez negocjacje zespołowe, po złożone procesy kontraktowe, cenowe czy międzykulturowe. Program umożliwia rozwój strategicznego myślenia, umiejętności zarządzania emocjami, budowania relacji oraz radzenia sobie w sytuacjach trudnych i konfliktowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA • Zna fundamenty skutecznych negocjacji i etapy procesu negocjacyjnego • Rozumie różne style i strategie negocjacyjne oraz techniki wywierania wpływu • Zna zasady komunikacji werbalnej i niewerbalnej w negocjacjach • Rozumie rolę emocji, konfliktów i różnic kulturowych w procesie negocjacyjnym • Zna metody przygotowania do negocjacji i budowania relacji z partnerami	• Wyjaśnia etapy negocjacji i ich znaczenie • Opisuje strategie i taktyki negocjacyjne w różnych sytuacjach • Analizuje znaczenie komunikacji i emocji w negocjacjach • Interpretuje wpływ różnic kulturowych na proces negocjacyjny	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI • Potrafi przygotować strategię negocjacyjną dostosowaną do kontekstu • Umie prowadzić negocjacje indywidualne i zespołowe • Potrafi wykorzystywać techniki wywierania wpływu i komunikacji perswazyjnej • Umie rozpoznawać i kontrolować emocje w negocjacjach • Potrafi rozwiązywać konflikty i osiągać porozumienia	• Tworzy plan przygotowania negocjacji • Przeprowadza symulację negocjacji z wykorzystaniem poznanych technik • Opracowuje strategie rozwiązywania konfliktów • Uczestniczy w ćwiczeniach negocjacyjnych i projektach zespołowych	Prezentacja

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
KOMPETENCJE SPOŁECZNE • Wykazuje odpowiedzialność i etyczne podejście w negocjacjach • Rozumie znaczenie budowania zaufania i długofalowych relacji • Umie współpracować w zespole negocjacyjnym i pełnić różne role • Jest otwarty na rozwój osobisty i ocenę własnych umiejętności • Potrafi działać w warunkach stresu i presji czasu	• Przejawia postawę etyczną w symulacjach negocjacyjnych • Aktywnie uczestniczy w pracy zespołowej i projektowej • Analizuje własne mocne strony i obszary do rozwoju • Radzi sobie w sytuacjach wymagających szybkiego podejmowania decyzji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

BLOK 1: Negocjacje – fundamenty udanych negocjacji

BLOK 2: Ja negocjator – czyli osobiste kompetencje i siła negocjatora

BLOK 3: Kompleksowe przygotowanie do negocjacji

BLOK 4: Prowadzenie negocjacji – strategie, style i taktyki negocjacyjne w praktyce

BLOK 5: Komunikacja i wywieranie wpływu w negocjacjach

BLOK 6: Zaliczenie końcowe

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
Brak wyników.						

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	37,78 PLN
Koszt osobogodziny netto	37,78 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

mgr Łukasz Fjuczyński

OPIEKUN KIERUNKU

Przedsiębiorca, trener, konsultant – od ponad 20 lat związany ze sprzedażą i rozwojem biznesu, a od 13 lat aktywnie działający w branży szkoleniowej. Założyciel firmy Flow Consulting, ekspert Altkom Akademii, autor licznych programów rozwojowych dla sił sprzedaży oraz osób występujących publicznie.

Specjalizacja obejmuje nie tylko obszar sprzedaży doradczej B2B i B2C, budowania strategii sprzedażowych, negocjacji, obsługi klienta czy wywierania wpływu, ale także szeroko rozumianą komunikację – wystąpienia publiczne, storytelling sceniczny i storytelling w sprzedaży.

Wicemistrz Polski w wystąpieniach publicznych Toastmasters International (2021). Autor podcastu „Mówić Każdy Może”, poświęconego sztuce mówienia i komunikacji. Mentor mówców TEDx oraz młodych przedsiębiorców w fundacji Kraków Miastem Startupów. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówczyń i Mówców oraz autor publikacji eksperckich w magazynie Sprzedaż-24.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują materiały dydaktyczne w trakcie trwania studiów podyplomowych, podczas zajęć. Po zakończeniu zajęć materiały są zamieszczane na platformie e-learningowej Moodle.

Materiały dydaktyczne przygotowują wykładowcy danego przedmiotu w różnych formatach, dostosowując je do potrzeb uczestników i specyfiki prowadzonego przedmiotu i tematu.

Warunki uczestnictwa

Studia adresowane są do absolwentów wszystkich kierunków studiów, posiadających co najmniej dyplom na poziomie licencjackim, inżynierskim lub magisterskim.

O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Ważna informacja: W przypadku niewystarczającej liczby zgłoszeń, Uczelnia (Dostawca Usług) zastrzega sobie prawo do odwołania edycji studiów.

Warunki techniczne

Zjazdy stacjonarne odbywają się w siedzibie Uczelni. Sale wyposażone są w :

- rzutniki multimedialne,
- nowoczesne ekrany projekcyjne,
- komputery,
- dostęp do Wi-Fi.

Zajęcia online odbywają się na platformie Teams, do których niezbędne są :

- komputer (z wbudowanym lub podłączonymi głośnikami i mikrofonem),
- dostęp do Internetu,
- słuchawki (opcjonalnie),
- kamera umieszczona w laptopie/ komputerze (opcjonalnie).

Adres

ul. Kielecka 7
81-303 Gdynia
woj. pomorskie

Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni dysponuje dwoma nowoczesnymi kampusami zlokalizowanymi przy ul. Kieleckiej 7 i Łużyckiej 2B. Oba znajdują się w doskonałej lokalizacji blisko centrum miasta, na pograniczu Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, obok kolejki miejskiej i węzła komunikacyjnego, co zapewnia wygodny dojazd. Uczelnia dysponuje własnymi bezpłatnymi parkingami dla studentów i wykładowców, a bliskość Centrum Riviera jest dodatkowym udogodnieniem. Przestronne kampusy dostosowane są dla osób z niepełnosprawnościami. Budynki znajdują się w niedalekiej odległości od plaży i morza, w nowoczesnej, biznesowej części Gdyni.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

- Nowoczesny kampus dostosowany jest dla osób z niepełnosprawnościami

Kontakt



Aleksandra Molesta

E-mail podyplomowe@wsaib.pl

Telefon (+48) 586 607 428