



J.G.Training
JADWIGA GWÓŹDŹ

★★★★☆ 4,2 / 5

134 oceny

Negocjacje w biznesie - szkolenie. Skuteczne techniki i taktyki negocjacyjne

Numer usługi 2025/05/19/26471/2756112

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 06.10.2025 do 07.10.2025

2 447,70 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

203,98 PLN brutto/h

165,83 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierujemy do pracowników na każdym szczeblu, którzy w swojej pracy wykorzystują negocjacje, m.in.: • handlowców, • sprzedawców, • przedsiębiorców, • kadry kierowniczej, • menedżerów zespołów. Wiedza wstępna oraz doświadczenie nie są wymagane.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	29-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Negocjacje w biznesie - szkolenie. Skuteczne techniki i taktyki negocjacyjne" przygotowuje uczestników do samodzielnego i świadomego prowadzenia negocjacji w środowisku zawodowym i prywatnym poprzez rozwój

kompetencji w zakresie planowania procesu negocjacyjnego, stosowania odpowiednich technik i taktyk negocjacyjnych, skutecznej komunikacji interpersonalnej oraz radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje proces negocjacji oraz jego etapy.	Uczestnik definiuje pojęcie negocjacji oraz ich istotę, wymienia i opisuje podstawowe rodzaje negocjacji, charakteryzuje kluczowe etapy procesu negocjacyjnego.	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

- 1. Wprowadzenie do negocjacji
 - o istota negocjacji
 - o rodzaje negocjacji
 - o warunki i zasady dobrych negocjacji
 - o moja rola w procesie negocjacji
- 2. Psychologiczne podstawy negocjacji
 - o podstawowe prawa psychologiczne kluczowe w negocjacjach
 - o reguły wpływu społecznego w procesie negocjacyjnym
 - o kompetencje zawodowe negocjatora
 - o budowanie profesjonalnej postawy negocjatora
 - o osobowość a wybór stylu negocjacyjnego
 - o emocje i samoocena w negocjacjach
- 3. Komunikacja w negocjacjach
 - o znaczenie stylu komunikacyjnego
 - o budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora
 - o aktywne słuchanie w procesie negocjacji

4. Przygotowanie do negocjacji i strategia
 - o parametry negocjacji i ustalanie celów
 - o BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
 - o silne i słabe strony partnerów negocjacji
 - o identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
 - o odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji
5. Prowadzenie negocjacji
 - o techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
 - o dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
 - o pat, impas i zastój – strategie przełamywania oporu w negocjacjach
 - o efektywne finalizowanie procesu negocjacji
 - o skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych
6. Praktyka negocjacji
 - o gra negocjacyjna oparta na przypadkach negocjacyjnych przygotowanych przez uczestników
 - o omówienie negocjacji (wskazanie mocnych i słabych stron, podpowiedzi dodatkowych argumentów negocjacyjnych od trenera)
7. Odpowiedzi na pytania od uczestników. Podsumowanie szkolenia

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Wprowadzenie do negocjacji	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	10:00	11:15	01:15
2 z 15 Przerwa	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	11:15	11:30	00:15
3 z 15 Psychologiczne podstawy negocjacji	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	11:30	13:00	01:30
4 z 15 Przerwa	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 15 Komunikacja w negocjacjach	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	13:30	14:45	01:15
6 z 15 Przerwa	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Przygotowanie do negocjacji i strategia	Elżbieta Sawczuk	06-10-2025	15:00	16:00	01:00
8 z 15 Prowadzenie negocjacji	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	09:00	10:15	01:15
9 z 15 Przerwa	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	10:15	10:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 15 Prowadzenie negocjacji ciąg dalszy	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	10:30	12:00	01:30
11 z 15 Przerwa	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	12:00	12:30	00:30
12 z 15 Praktyka negocjacji	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	12:30	13:45	01:15
13 z 15 Praktyka negocjacji. Odpowiedzi na pytania od uczestników. Podsumowanie szkolenia	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	14:00	15:00	01:00
14 z 15 Przerwa	Elżbieta Sawczuk	07-10-2025	14:45	15:00	00:15
15 z 15 Walidacja	-	07-10-2025	15:00	15:10	00:10

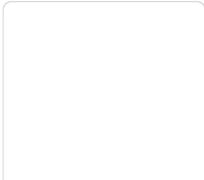
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 447,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	203,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	165,83 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1
Elżbieta Sawczuk



Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu. Z wykształcenia psycholog biznesu. Wieleletni praktyk sprzedaży. Ma ponad 16 lat doświadczenia w sprzedaży w branżach ubezpieczeń, finansów i edukacji. Nadal aktywnie sprzedaje, żeby nie wypaść z wprawy. Od 10 lat szkoli handlowców, managerów i dyrektorów sprzedaży. Pracuje z branżą fotowoltaiczną, transportową, finansową, windykacyjną, edukacyjną i wieloma innymi. Prowadzi szkolenia, mentoringi i indywidualne procesy podnoszące skuteczność sprzedaży u swoich klientów. Przeprowadziła już ponad 8000 godzin szkoleń. W jej szkoleniach uczestniczyło przeszło 2000 uczestników. Autorka w branżowych pismach specjalistycznych takich jak As Sprzedaży, Szef Sprzedaży, Nowa Sprzedaż, Magazyn INMAG - tworzony przez zespół portalu Nieruchomosci-online.pl, ebooków i kursów online dotyczących sprzedaży. Zawód trenera wybrała nieprzypadkowo. Łączy on jej pasję do rozwoju osobistego, z pasją pracy z ludźmi. Jako trener daje okazję do zdobywania doświadczeń. Na szkoleniach i warsztatach pracuje tak, by uczestnicy wyszli z rozwiązaniami, praktycznie do zastosowania od razu. Zdobyła doświadczenie w okresie ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy stacjonarni - prezentacja w wersji papierowej (w dniu szkolenia) i elektronicznej (pliki udostępnione dzień po szkoleniu).

Adres

Warszawa

Warszawa

woj. mazowieckie

Kontakt



Katarzyna Jędrzejewska

E-mail szkolenia@jgt.pl

Telefon (+48) 228 455 253