



NEGOCJUJ JAK PROFESJONALISTA, czyli Negocjacje handlowe w praktyce – skuteczne techniki, strategie i komunikacja

Numer usługi 2025/06/04/41749/2793589

2 214,00 PLN brutto
2 214,00 PLN netto
123,00 PLN brutto/h
123,00 PLN netto/h

Pośrednictwo

Biznesowe Maciej

Pyszka

★★★★★ 4,9 / 5

211 ocen

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 01.10.2025 do 02.10.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do:

- właścicieli firm,
- menedżerów sprzedaży i zakupów,
- przedstawicieli handlowych,
- agentów nieruchomości,
- specjalistów ds. negocjacji B2B,
- osób odpowiedzialnych za zawieranie umów i rozmowy handlowe.
- Adresaci to osoby, które prowadzą negocjacje w codziennej pracy lub przygotowują się do objęcia takiej roli – niezależnie od branży.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

80

Data zakończenia rekrutacji

30-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

18

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

Uczestnik szkolenia rozwinie umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji handlowych, w tym planowania strategii negocjacyjnej, stosowania technik negocjacyjnych oraz radzenia sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych. Po szkoleniu uczestnik będzie potrafił przygotować się do negocjacji, rozpoznawać potrzeby drugiej strony, stosować odpowiednie techniki wpływu oraz prowadzić rozmowy handlowe w sposób profesjonalny i etyczny, z uwzględnieniem specyfiki relacji B2B i B2C.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie różnice między podejściem amatorskim a profesjonalnym w negocjacjach	wskazuje minimum trzy różnice między negocjacjami amatorskimi a zawodowymi	Wywiad swobodny
	opisuje zasadę 80/20 w kontekście negocjacji	Wywiad swobodny
	analizuje case study negocjacji korporacyjnych lub transakcyjnych	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi przygotować strategię negocjacyjną w oparciu o analizę interesów i scenariuszy	tworzy matrycę przygotowania negocjacyjnego wg metody Woźniczki	Obserwacja w warunkach symulowanych
	definiuje własną BATNA oraz przewiduje możliwe koncesje	Wywiad swobodny
	identyfikuje interesy drugiej strony przy użyciu zaproponowanych narzędzi.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stosuje wybrane techniki negocjacyjne w praktyce	stosuje techniki kotwiczenia, negocjowania rabatów i warunków współpracy w symulacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	prowadzi rozmowę z zastosowaniem pytań otwierających i metody „na cebulę”	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dokonuje autoprezentacji ceny bez użycia języka osłabiającego pozycję negocjacyjną	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozpoznaje co najmniej trzy techniki manipulacji i wyjaśnia ich działanie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik identyfikuje mechanizmy psychologiczne wpływu i presji oraz stosuje narzędzia obrony	stosuje „klatki psychologiczne” lub neutralizuje wybraną technikę wpływu w symulacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	omawia zasady etycznego wpływu w negocjacjach	Wywiad swobodny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik skutecznie radzi sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych	przedstawia strategię reakcji na odmowę, ultimatum lub milczenie drugiej strony	Wywiad swobodny
	wykazuje się odpornością emocjonalną podczas symulacji pod presją	Obserwacja w warunkach symulowanych
	wskazuje granicę między twardą a nieetyczną negocjacją	Wywiad swobodny
Uczestnik potrafi dostosować styl negocjacji do specyfiki branży i rodzaju transakcji	analizuje różnice w podejściu do klienta indywidualnego, korporacyjnego i instytucjonalnego	Wywiad swobodny
	planuje strategię negocjacyjną w sprzedaży doradczej i zakupach B2B	Wywiad swobodny
	omawia specyfikę negocjacji w kontekście wybranego case study (np. nieruchomości, umowy handlowe)	Obserwacja w warunkach symulowanych
	bierze udział w symulacjach negocjacyjnych i odgrywa realistyczną rolę	Wywiad swobodny
	otrzymuje i analizuje feedback trenera i grupy	Obserwacja w warunkach symulowanych
	określa swoje mocne i słabe strony w praktyce negocjacyjnej	Wywiad swobodny
Uczestnik planuje dalszy rozwój swoich kompetencji negocjacyjnych	tworzy własną mapę kompetencji negocjatora	Wywiad swobodny
	opracowuje plan wdrożenia wybranych technik i narzędzi po szkoleniu	Wywiad swobodny
	identyfikuje dalsze ścieżki rozwoju, np. certyfikację lub coaching	Wywiad swobodny

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

Część teoretyczna:

DZIEŃ I

1. Negocjacje od kuchni – jak naprawdę wygląda praca zawodowego negocjatora 8:00-10:00

- Jak negocjują profesjonalści: kulisy negocjacji nieruchomości, usług i kontraktów korporacyjnych
- Najczęstsze błędy amatorów vs podejście zawodowców
- Zasada 80/20 w negocjacjach – gdzie naprawdę wygrywa się „deal”

2. Przygotowanie do negocjacji – fundament sukcesu 10:00-12:00

- Tworzenie skutecznej strategii: BATNA, kotwice, koncesje
- Rozpoznanie interesów drugiej strony (narzędzia i schematy)
- Matryca przygotowania negocjacyjnego wg metody Woźniczki

12:00-12:15 PRZERWA

3. Techniki negocjacyjne stosowane przez zawodowców 12:15-14:15

- Kotwiczenie i technika „podania ceny bez wstydu”
- Jak negocjować rabaty, terminy i warunki współpracy
- Sztuka zadawania pytań, które „otwierają przeciwnika”
- Negocjacje warstwowe i metoda „na cebulę”

4. Psychologia wpływu i presji – jak się jej nie poddać i jak ją stosować etycznie 14:15-16:15

- Mechanizmy wpływu w praktyce – co działa, a co nie
- Rozpoznawanie manipulacji i narzędzia obrony (w tym: klatki psychologiczne, kontraargumenty, neutralizacja technik)
- Budowanie przewagi mentalnej w trudnych rozmowach

16:15-16:30 PRZERWA

5. Trudne sytuacje i rozmowy pod presją 16:30-17:30

- Co robić, gdy druga strona mówi „nie”, stawia ultimatum lub milczy
- Sytuacje konfliktowe, emocje i presja czasu – jak nie dać się złamać
- Twarde negocjacje vs negocjacje z partnerem – jak nie przekroczyć granicy

Część praktyczna:

DZIEŃ II

6. Negocjacje w sprzedaży i zakupach – praktyczne podejścia 8:00-10:00

- Jak negocjować z klientami korporacyjnymi, sieciami handlowymi i instytucjami
- Specyfika negocjacji w sprzedaży doradczej
- Case study: zakup nieruchomości, negocjacje B2B, umowy inwestycyjne

7. Symulacje i odgrywanie ról – negocjuj z trenerem 10:00-12:00

- Praca w grupach: odgrywanie realistycznych scenariuszy opartych na doświadczeniu uczestników
- Feedback i analiza – jak poprawić skuteczność i wpływ
- Indywidualne sesje mikro-coachingu negocjacyjnego (opcjonalnie)

12:00-12:15 PRZERWA

8. Podsumowanie i dalszy rozwój negocjatora 12:15-15:15

- Tworzenie własnej mapy kompetencji negocjacyjnych
- Plan wdrożenia – co zastosować od jutra
- Przedstawienie modelu certyfikacji Szkoły Negocjatorów (opcjonalnie)

9. WALIDACJA USŁUGI 15:15-16:15

PRZERWA 16:15-16:30

WALIDACJA USŁUGI (KONTYNUACJA) 16:30-17:30

FORMA SZKOLENIA: STACJONARNA

Szkolenie trwa 18 godzin, przerwy nie są wliczane w czas szkolenia. Część teoretyczna trwa 9 godzin, część praktyczna 7 godzin, a walidacją 2 godzinę

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 14

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 Negocjacje od kuchni – jak naprawdę wygląda praca zawodowego negocjatora	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	08:00	10:00	02:00
2 z 14 Przygotowanie do negocjacji – fundament sukcesu	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	10:00	12:00	02:00
3 z 14 przerwa	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 14 Techniki negocjacyjne stosowane przez zawodowców	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	12:15	14:15	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 14 Psychologia wpływu i presji – jak się jej nie poddać i jak ją stosować etycznie	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	14:15	16:15	02:00
6 z 14 przerwa	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	16:15	16:30	00:15
7 z 14 Trudne sytuacje i rozmowy pod presją	Wojciech Woźniczka	01-10-2025	16:30	17:30	01:00
8 z 14 Negocjacje w sprzedaży i zakupach – praktyczne podejścia	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	08:00	10:00	02:00
9 z 14 Symulacje i odgrywanie ról – negocjuj z trenerem	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	10:00	12:00	02:00
10 z 14 przerwa	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	12:00	12:15	00:15
11 z 14 Podsumowanie i dalszy rozwój negocjatora	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	12:15	15:15	03:00
12 z 14 Walidacja usługi	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	15:15	16:15	01:00
13 z 14 przerwa	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	16:15	16:30	00:15
14 z 14 Walidacja usługi	Wojciech Woźniczka	02-10-2025	16:30	17:30	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 214,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	123,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Woźniczka

Wojciech Woźniczka – praktyk negocjacji i sprzedaży z ponad 17-letnim doświadczeniem. Certyfikowany Międzynarodowy Coach ICC, wykładowca Executive MBA Szkoły Głównej Handlowej oraz laureat prestiżowej nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce (2013 r.).

Pracował jako zawodowy negocjator – wspierał klientów w negocjacjach zakupu mieszkań, lokali użytkowych, kamienic i hoteli. W sektorze bankowym zarządzał zespołem Trenerów Sprzedaży odpowiadających za wyniki w 6 regionach. Obecnie kieruje firmą szkoleniową oraz spółką inwestującą w nieruchomości.

Autor bestsellerowej książki „Negocjuj!” oraz kilku innych publikacji poświęconych tematyce negocjacji i sprzedaży. Założyciel Szkoły Negocjatorów, w ramach której certyfikuje negocjatorów na rynku nieruchomości.

Do tej pory przeszkolił ponad 11 000 uczestników z przeszło 180 firm, prowadząc szkolenia m.in. dla: Facebook, PKO BP, PZU, Alior Bank, Getin Noble Bank, Leroy Merlin, Tchibo, Tesco Polska, PLAY, UPC Polska, Open Finance i wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały edukacyjne takie jak prezentacja podczas usługi zapewnia realizator.

- Prezentacje multimedialne
- Case studies
- Interaktywne ćwiczenia

Warunki uczestnictwa

Zapis na usługę z wykorzystaniem odpowiedniego ID wsparcia.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia i certyfikatu jest uczestnictwo w 100% szkolenia.

Warunkiem niezbędnym do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu jest aktywność oraz obecność na szkoleniu.

Informacje dodatkowe

Podstawa prawna stawki

zwolnionej: Rozporządzenie Ministra finansów z 20 grudnia 2013 w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz

warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. poz. 1722 z 31.12.2013) art. 3 pkt 1 ust. 14 " Zwalnia się od podatku:..... usługi

kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego, finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych oraz

świadczenie usług i dostawę towarów ściśle z tymi usługami związane"

Adres

ul. Powstańców Warszawskich 45

80-165 Gdańsk

woj. pomorskie

Kontakt



Maciej Pyszka

E-mail pyszka.maciej@gmail.com

Telefon (+48) 505 995 970