



Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

502 oceny

Akademia Negocjatora

Numer usługi 2025/06/04/10976/2794149

📍 Sopot / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 16.10.2025 do 05.02.2026

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

107,14 PLN brutto/h

107,14 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

- osób odpowiedzialnych za rozmowy handlowe, sprzedaż produktów i usług,
- pracowników działów zakupów odpowiedzialnych za zakupy do firm i jej rentowność,
- przedsiębiorców oraz kadry zarządczej, która negocjuje warunki z partnerami biznesowymi lub inwestorami,
- menedżerów i dyrektorów, którzy na co dzień rozwiązują konflikty w swoim zespole,
- prawników, dla których negocjacje są podstawową umiejętnością zawodową,
- osób prywatnych, którzy chcą zdobyć lub zwiększyć kompetencje negocjacyjne, aby łatwiej osiągać satysfakcjonujące własne cele.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

15-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

70

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa AKADEMIA NEGOCJATORA ma na celu rozwinięcie umiejętności skutecznych negocjacji w oparciu o Model Harvardzki, obejmujących budowanie korzystnych kontraktów, przekonywanie i argumentację, obronę przed manipulacją, zarządzanie emocjami oraz efektywną komunikację w trudnych sytuacjach, co pozwoli uczestnikom osiągać lepsze rezultaty w rozmowach biznesowych i zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą negocjacji	formułuje zasady oraz techniki negocjacji zgodne z Modelem Harvardzkim.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	analizuje i formułuje warunki kontraktów, aby uzyskać jak najlepsze warunki dla siebie lub swojej firmy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozpoznaje techniki manipulacyjne i wie jak skutecznie bronić się przed próbami manipulacji w trakcie negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi negocjacji	formułuje skutecznie argumenty i przekonuje drugą stronę do swoich racji, wykorzystując techniki perswazyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje relację z klientem oraz skutecznie przekonuje go do swoich celów, uwzględniając jego potrzeby i oczekiwania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	aktywnie i skutecznie prowadzi rozmowy negocjacyjne w sposób efektywny, aby realizować swoje cele i osiągać zamierzone rezultaty	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

AKADEMIA NEGOCJATORA

będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach, scenki

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

przerwy wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

Zakres tematyczny kursu Akademia Negocjatora

1. Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim

- Zasady Modelu Harvardzkiego: poszukiwanie wzajemnych korzyści, oddzielanie ludzi od problemu, dążenie do obiektywnych kryteriów.
- Kluczowe etapy negocjacji.
- Budowanie relacji i rozwiązywanie konfliktów.

2. Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?

- Analiza interesów obu stron.
- Techniki negocjowania kluczowych zapisów (cena, terminy, zakres współpracy).
- Formułowanie elastycznych i korzystnych warunków umowy.

3. Sztuka argumentacji w negocjacjach

- Budowanie silnych argumentów opartych na faktach, logice i emocjach.
- Techniki perswazji i przekonywania.
- Reagowanie na kontrargumenty drugiej strony.

4. Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?

- Psychologia wpływu w negocjacjach.
- Dopasowywanie argumentacji do potrzeb klienta.
- Techniki językowe i narracyjne zwiększające skuteczność przekonywania.

5. Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?

- Metody aktywnego słuchania.
- Precyzyjne formułowanie myśli i zadawanie pytań.
- Kierowanie rozmową w pożądanym kierunku i budowanie przewagi negocjacyjnej.

6. Skuteczna obrona przed manipulacją

- Rozpoznawanie manipulacyjnych technik negocjacyjnych.
- Obrona przed presją czasową, fałszywymi ustępstwami i wprowadzaniem w błąd.
- Sposoby ochrony własnych interesów.

7. Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy

- Zarządzanie emocjami w stresujących sytuacjach.
- Radzenie sobie z agresją i biernym oporem rozmówców.

- Skuteczne prowadzenie rozmów z trudnymi negocjatorami.
8. **Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt?**
- Metody mediacji i deeskalacji napięć.
 - Znajdowanie kompromisów w trudnych negocjacjach.
 - Budowanie długoterminowych, korzystnych relacji biznesowych.
9. **Walidacja usługi**
- Mierzenie skuteczności negocjacji.
 - Ocena wyników prowadzonych rozmów.
 - Analiza skuteczności strategii i technik negocjacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 70

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.1	Joseph Wera	16-10-2025	08:00	09:30	01:30
2 z 70 przerwa	Joseph Wera	16-10-2025	09:30	09:45	00:15
3 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.2	Joseph Wera	16-10-2025	09:45	11:15	01:30
4 z 70 przerwa	Joseph Wera	16-10-2025	11:15	11:30	00:15
5 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.3	Joseph Wera	16-10-2025	11:30	13:00	01:30
6 z 70 przerwa	Joseph Wera	16-10-2025	13:00	13:15	00:15
7 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	16-10-2025	13:15	15:00	01:45
8 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.1	Joseph Wera	17-10-2025	08:00	09:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 70 przerwa	Joseph Wera	17-10-2025	09:30	09:45	00:15
10 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.2	Joseph Wera	17-10-2025	09:45	11:15	01:30
11 z 70 przerwa	Joseph Wera	17-10-2025	11:15	11:30	00:15
12 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.3	Joseph Wera	17-10-2025	11:30	13:00	01:30
13 z 70 przerwa	Joseph Wera	17-10-2025	13:00	13:15	00:15
14 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.4	Joseph Wera	17-10-2025	13:15	15:00	01:45
15 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.1	Joseph Wera	13-11-2025	08:00	09:30	01:30
16 z 70 przerwa	Joseph Wera	13-11-2025	09:30	09:45	00:15
17 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.2	Joseph Wera	13-11-2025	09:45	11:15	01:30
18 z 70 przerwa	Joseph Wera	13-11-2025	11:15	11:30	00:15
19 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.3	Joseph Wera	13-11-2025	11:30	13:00	01:30
20 z 70 przerwa	Joseph Wera	13-11-2025	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.4	Joseph Wera	13-11-2025	13:15	15:00	01:45
22 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.1	Joseph Wera	14-11-2025	08:00	09:30	01:30
23 z 70 przerwa	Joseph Wera	14-11-2025	09:30	09:45	00:15
24 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.2	Joseph Wera	14-11-2025	09:45	11:15	01:30
25 z 70 przerwa	Joseph Wera	14-11-2025	11:15	11:30	00:15
26 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.3	Joseph Wera	14-11-2025	11:30	13:00	01:30
27 z 70 przerwa	Joseph Wera	14-11-2025	13:00	13:15	00:15
28 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.4	Joseph Wera	14-11-2025	13:15	15:00	01:45
29 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.1	Joseph Wera	11-12-2025	08:00	09:30	01:30
30 z 70 przerwa	Joseph Wera	11-12-2025	09:30	09:45	00:15
31 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.2	Joseph Wera	11-12-2025	09:45	11:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 70 przerwa	Joseph Wera	11-12-2025	11:15	11:30	00:15
33 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.3	Joseph Wera	11-12-2025	11:30	13:00	01:30
34 z 70 przerwa	Joseph Wera	11-12-2025	13:00	13:15	00:15
35 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.4	Joseph Wera	11-12-2025	13:15	15:00	01:45
36 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz. 1	Joseph Wera	12-12-2025	08:00	09:30	01:30
37 z 70 przerwa	Joseph Wera	12-12-2025	09:30	09:45	00:15
38 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.2	Joseph Wera	12-12-2025	09:45	11:15	01:30
39 z 70 przerwa	Joseph Wera	12-12-2025	11:15	11:30	00:15
40 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.3	Joseph Wera	12-12-2025	11:30	13:00	01:30
41 z 70 przerwa	Joseph Wera	12-12-2025	13:00	13:15	00:15
42 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.4	Joseph Wera	12-12-2025	13:15	15:00	01:45
43 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.1	Joseph Wera	14-01-2026	08:00	09:30	01:30
44 z 70 przerwa	Joseph Wera	14-01-2026	09:30	09:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
45 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.2	Joseph Wera	14-01-2026	09:45	11:15	01:30
46 z 70 przerwa	Joseph Wera	14-01-2026	11:15	11:30	00:15
47 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.3	Joseph Wera	14-01-2026	11:30	13:00	01:30
48 z 70 przerwa	Joseph Wera	14-01-2026	13:00	13:15	00:15
49 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.4	Joseph Wera	14-01-2026	13:15	15:00	01:45
50 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt? cz.1	Joseph Wera	15-01-2026	08:00	09:30	01:30
51 z 70 przerwa	Joseph Wera	15-01-2026	09:30	09:45	00:15
52 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt? cz.2	Joseph Wera	15-01-2026	09:45	11:15	01:30
53 z 70 przerwa	Joseph Wera	15-01-2026	11:15	11:30	00:15
54 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt? cz.3	Joseph Wera	15-01-2026	11:30	13:00	01:30
55 z 70 przerwa	Joseph Wera	15-01-2026	13:00	13:15	00:15
56 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzi w konflikt? cz.4	Joseph Wera	15-01-2026	13:15	15:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
57 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.5	Joseph Wera	04-02-2026	08:00	09:30	01:30
58 z 70 przerwa	Joseph Wera	04-02-2026	09:30	09:45	00:15
59 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.6	Joseph Wera	04-02-2026	09:45	11:15	01:30
60 z 70 przerwa	Joseph Wera	04-02-2026	11:15	11:30	00:15
61 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.7	Joseph Wera	04-02-2026	11:30	13:00	01:30
62 z 70 przerwa	Joseph Wera	04-02-2026	13:00	13:15	00:15
63 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.8	Joseph Wera	04-02-2026	13:15	15:00	01:45
64 z 70 prezentacja negocjacji - walidacja	-	05-02-2026	08:00	09:30	01:30
65 z 70 przerwa	-	05-02-2026	09:30	09:45	00:15
66 z 70 prezentacja negocjacji - walidacja	-	05-02-2026	09:45	11:15	01:30
67 z 70 przerwa	-	05-02-2026	11:15	11:30	00:15
68 z 70 prezentacja negocjacji - walidacja	-	05-02-2026	11:30	13:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
69 z 70 przerwa	-	05-02-2026	13:00	13:15	00:15
70 z 70 prezentacja negocjacji - walidacja	-	05-02-2026	13:15	15:00	01:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	107,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joseph Wera

Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, wykładowca MBA. Praktyk negocjacji, sprzedaży i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie. W swojej karierze zawodowej przeprowadził kilka tysięcy negocjacji na różnych poziomach biznesowych, zaczynając od umów o wartości kilku tysięcy, po wielomilionowe kontrakty z takimi firmami, jak Makro Cash&Carry, Auchan, Geant, Orlen.

Od lat wspiera polski biznes, szkoląc, doradzając lub negocjując w ich imieniu z dużymi korporacjami. Często wynajmowany przez klientów do poprowadzenia w ich imieniu „trudnych” negocjacji, jak i renegocjacji zawartych już umów, osiągając stuprocentową skuteczność.

Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów).

Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®.

Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia będzie miał zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzyma również teczkę z materiałami pomocniczymi, notatnikiem i długopisem. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Na zakończenie każdy uczestnik otrzyma certyfikat

Warunki uczestnictwa

Warunki organizacyjne:

Szkolenie jest skierowane do klientów indywidualnych i do firm

Do uczestnictwa w usłudze **AKADEMIA NEGOCJATORA** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Adres

ul. Aleja Niepodległości 606/610

81-855 Sopot

woj. pomorskie

Sala szkoleniowa GAUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch

E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281