



Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

502 oceny

Negocjacje w biznesie

Numer usługi 2025/06/05/10976/2795944

📍 Sopot / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 42 h

📅 04.09.2025 do 19.11.2025

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

133,33 PLN brutto/h

133,33 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

03-09-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

42

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Negocjacje w biznesie” jest rozwój praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji opartych na Modelu Harvardzkim, ze szczególnym uwzględnieniem budowania relacji, analizy interesów stron, formułowania korzystnych warunków umów oraz stosowania skutecznych technik argumentacji i perswazji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą negocjacji w biznesie	Rozróżnia etapy procesu negocjacyjnego oraz techniki stosowane na każdym z nich.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje kluczowe pojęcia związane z negocjacjami w Modelu Harvardzkim.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uzasadnia wybór określonych strategii i technik negocjacyjnych w kontekście danej sytuacji biznesowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi negocjacji w biznesie	Planuje przebieg negocjacji, uwzględniając cele, interesy stron oraz potencjalne trudności	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Projektuje propozycje warunków współpracy oraz elastyczne rozwiązania korzystne dla obu stron.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Monitoruje przebieg rozmów, dostosowując techniki negocjacyjne do zmieniających się warunków i reakcji partnera.	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

Negocjacje w biznesie

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 Negocjacje w biznesie

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. Walidacja usługi
- Mierzenie skuteczności negocjacji.
 - Ocena wyników prowadzonych rozmów.
 - Analiza skuteczności strategii i technik negocjacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 42

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.1	Joseph Wera	04-09-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 42 przerwa	Joseph Wera	04-09-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.2	Joseph Wera	04-09-2025	10:45	12:15	01:30
4 z 42 przerwa	Joseph Wera	04-09-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.3	Joseph Wera	04-09-2025	12:30	14:00	01:30
6 z 42 przerwa	Joseph Wera	04-09-2025	14:00	14:15	00:15
7 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	04-09-2025	14:15	16:00	01:45
8 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.1	Joseph Wera	05-09-2025	08:00	09:30	01:30
9 z 42 przerwa	Joseph Wera	05-09-2025	09:30	09:45	00:15
10 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.2	Joseph Wera	05-09-2025	09:45	11:15	01:30
11 z 42 przerwa	Joseph Wera	05-09-2025	11:15	11:30	00:15
12 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.3	Joseph Wera	05-09-2025	11:30	13:00	01:30
13 z 42 przerwa	Joseph Wera	05-09-2025	13:00	13:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.4	Joseph Wera	05-09-2025	13:15	15:00	01:45
15 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.1	Joseph Wera	30-09-2025	09:00	10:30	01:30
16 z 42 przerwa	Joseph Wera	30-09-2025	10:30	10:45	00:15
17 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.2	Joseph Wera	30-09-2025	10:45	12:15	01:30
18 z 42 przerwa	Joseph Wera	30-09-2025	12:15	12:30	00:15
19 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.3	Joseph Wera	30-09-2025	12:30	14:00	01:30
20 z 42 przerwa	Joseph Wera	30-09-2025	14:00	14:15	00:15
21 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.4	Joseph Wera	30-09-2025	14:15	16:00	01:45
22 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.1	Joseph Wera	01-10-2025	09:00	10:30	01:30
23 z 42 przerwa	Joseph Wera	01-10-2025	10:30	10:45	00:15
24 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.2	Joseph Wera	01-10-2025	10:45	12:15	01:30
25 z 42 przerwa	Joseph Wera	01-10-2025	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
26 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.3	Joseph Wera	01-10-2025	12:30	14:00	01:30
27 z 42 przerwa	Joseph Wera	01-10-2025	14:00	14:15	00:15
28 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.4	Joseph Wera	01-10-2025	14:15	16:00	01:45
29 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.1	Joseph Wera	18-11-2025	09:00	10:30	01:30
30 z 42 przerwa	Joseph Wera	18-11-2025	10:30	10:45	00:15
31 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.2	Joseph Wera	18-11-2025	10:45	12:15	01:30
32 z 42 przerwa	Joseph Wera	18-11-2025	12:15	12:30	00:15
33 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.3	Joseph Wera	18-11-2025	12:30	14:00	01:30
34 z 42 przerwa	Joseph Wera	18-11-2025	14:00	14:15	00:15
35 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.4	Joseph Wera	18-11-2025	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
36 z 42 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.1	Joseph Wera	19-11-2025	09:00	10:30	01:30
37 z 42 przerwa	Joseph Wera	19-11-2025	10:30	10:45	00:15
38 z 42 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.2	Joseph Wera	19-11-2025	10:45	12:15	01:30
39 z 42 przerwa	Joseph Wera	19-11-2025	12:15	12:30	00:15
40 z 42 Walidacja - prezentacje uczestników	-	19-11-2025	12:30	14:00	01:30
41 z 42 przerwa	-	19-11-2025	14:00	14:15	00:15
42 z 42 Walidacja- prezentacje uczestników	-	19-11-2025	14:15	16:00	01:45

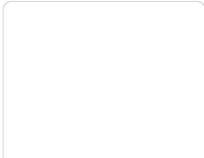
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	133,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,33 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 **Negocjacje w biznesie** 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