



TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,5 / 5

116 ocen

Negocjacje biznesowe

Numer usługi 2025/07/18/162229/2887638

📍 Starachowice / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 20.09.2025 do 21.09.2025

2 800,00 PLN brutto

2 800,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	19-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Skuteczne negocjacje biznesowe” rozwija umiejętności negocjacyjne w zakresie przygotowania, prowadzenia i skutecznego finalizowania negocjacji w sposób, który sprzyja maksymalizacji wyniku biznesowego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie proces negocjacji i właściwie przygotowuje się do prowadzenia negocjacji	Rozpoznaje strategie negocjacyjne i wie, które narzędzia dopasować do poszczególnych strategii	Wywiad swobodny
	Dobiera odpowiednią strategię negocjacyjną w zależności od kontekstu i celu negocjacji	Wywiad swobodny
W trakcie rozmów negocjacyjnych stosuje narzędzia potrzebne do prowadzenia efektywnych negocjacji	Komunikuje swoje potrzeby i dociera do potrzeb partnera	Wywiad swobodny
	Elastycznie reaguje na zmianę sytuacji i poszukuje rozwiązań	Wywiad swobodny
	Radzi sobie z trikami negocjacyjnymi drugiej strony	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

Dzień 1

1.Strategie negocjacyjne

- Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu
- Negocjacje problemowe
 - Omówienie zasad rozwiązań satysfakcjonujących obie strony oraz warunków sprzyjających trwałości zawieranych umów
 - Gra negocjacyjna „Alba i Batia”

- Negocjacje pozycyjne
 - Gra negocjacyjna „Stok Edelweiss” – długofalowe konsekwencje rozwiązań wygrany – przegrany

Podstawowe pojęcia w negocjacjach

- BATNA jako narzędzie budowania siły w negocjacjach
- Znaczenie pozycji otwarcia dla dalszego przebiegu negocjacji
- Zakotwiczenie rozmów
- Negocjacje pakietowe
 - Negocjowanie kilku uzależnionych od siebie kwestii
 - Elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań
 - Zasady udzielania ustępstw

2. Przygotowanie do negocjacji

- Alternatywy, warunki brzegowe, informacje o partnerze negocjacyjnym
- Metacele w negocjacjach - 5 podstawowych rodzajów
- Zdefiniowanie interesów i stanowisk jako sposób na budowanie satysfakcji obu stron procesu negocjacyjnego
- Rola badania potrzeb oraz sposoby pozyskiwania informacji o partnerze w negocjacjach
- Trójkąt satysfakcji
 - Czym są interesy rzeczowe, proceduralne i psychologiczne
 - Satysfakcja z relacji a wynik w negocjacjach
- Case study - symulacje rozmów negocjacyjnych z partnerem biznesowym. Ćwiczenie poznanych narzędzi i technik

Dzień 2

3. Ja jako negocjator

- Indywidualne przyczyny problemów w prowadzeniu negocjacji
- Doskonalenie umiejętności odczytywania i rozumienia zachowań innych ludzi
- Triki negocjacyjne
 - Jak na nie reagować?
 - Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach

1. Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie

- Jak dostosować techniki negocjacyjne do realnej siły, jaką dysponujemy?
- Negocjacje zespołowe – podział ról w zespole negocjacyjnym
- Kształtowanie umiejętności zarządzania priorytetami w rozmowach negocjacyjnych i znajdowania równowagi pomiędzy różnymi grupami interesów
- Jak wypracować trwałe porozumienie? Domykanie rozmowy negocjacyjnej
- Analiza trudnych sytuacji negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników.

Szkolenie trwa 12 godzin dydaktycznych. (45 min)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 dzień 1	Piotr Nowaczek	20-09-2025	09:00	15:00	06:00
2 z 3 dzień 2	Piotr Nowaczek	21-09-2025	09:00	14:45	05:45
3 z 3 walidacje	-	21-09-2025	14:45	15:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Nowaczek

Wykształcony trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń. Posiada tytuł Master of Business Administration, dodatkowo ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt

Adres

ul. Aleja Niepodległości 63
27-200 Starachowice
woj. świętokrzyskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Eliza Romańska

E-mail factory.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 735 040 262