



KIROV STRATEGIC
NEGOTIATORS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

67 ocen

Negocjacje- przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie

Numer usługi 2025/07/21/41747/2892846

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 16.10.2025 do 17.10.2025

4 243,50 PLN brutto

3 450,00 PLN netto

282,90 PLN brutto/h

230,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

- pracownicy zaangażowani w procesy negocjacyjne z klientami zewnętrznymi z działów zakupów, działów sprzedaży i działów logistyki
- szefowie projektów i szefowie kontraktów negocjujący umowy
- oczekiwane doświadczenie zawodowe min. 3 lata

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

45

Data zakończenia rekrutacji

13-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

15

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo-Rozwojowych SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs "Negocjacje-przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia negocjacji z partnerami biznesowymi zgodnie z Harwadzkim modelem negocjacji w celu osiągnięcia założonych

wyników finansowych dla organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna i rozumie pojęcia: interesy stron, BATNA, kwestie negocjacyjne, argumentacja negocjacyjna, kotwica, framing.	Poprawne zastosowanie pojęć i terminów podczas ćwiczeń, dyskusji i symulacji	Analiza dowodów i deklaracji
Rozróżnia strategie negocjacyjne w kontekście sytuacji równowagi i braku równowagi sił. Zna techniki przygotowania oferty negocjacyjnej i rozpoznawania interesów partnera. Rozumie różnice między stylem negocjacji „zimnym” i „ciepłym” oraz ich wpływ na efekt negocjacyjny. Potrafi zidentyfikować własne interesy oraz interesy partnera w procesie negocjacji.		Wywiad ustrukturyzowany
Umie przygotować i zaprezentować ofertę negocjacyjną dostosowaną do typu partnera. Stosuje argumenty negocjacyjne oparte o niepodważalne kryteria i zarządza oczekiwaniami.	Poprawna identyfikacja interesów stron i BATNA w analizie przypadku	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje techniki skutecznej komunikacji: aktywne słuchanie, zadawanie trafnych pytań, adekwatne reagowanie. Potrafi pracować w zespole negocjacyjnym i stosować ustalone taktyki w sytuacjach symulowanych. Tworzy plan przygotowania do negocjacji w formie pisemnej i potrafi go zastosować.	Użycie logicznych, spójnych i uzasadnionych argumentów podczas symulacji negocjacji	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje gotowość do współpracy w zespole negocjacyjnym. Potrafi udzielać i przyjmować konstruktywny feedback. Bierze odpowiedzialność za przygotowanie i przebieg procesu negocjacyjnego. Rozumie znaczenie etyki i wartości organizacyjnych w negocjacjach handlowych.	Użycie logicznych, spójnych i uzasadnionych argumentów podczas symulacji negocjacji Obserwacja zastosowania technik aktywnego słuchania, pytań, reakcji w symulacjach	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji

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

Szkolenie jest dedykowane dla pracowników zaangażowanych w procesy negocjacyjne z klientami zewnętrznymi z działów zakupów, działów sprzedaży i działów logistyki, dla szefów projektów i szefowie kontraktów negocjujący umowy. Oczekiwane doświadczenie zawodowe min. 3 lata.

Podczas szkolenia uczestnicy będą dzieleni na zespoły 2 oraz 3 osobowe do prowadzenia negocjacji w podzespołach. Uczestnicy rozgrywają gry symulacyjne dotyczące negocjacji kupna-sprzedaży oraz negocjacji w sytuacjach braku równowagi stron.

Zakes tematyczny

1. INTERESY

- Po co i jak określać interesy przed rozmowami?
- Jakie są drogi realizacji interesów?

- Czy i jakie interesy ujawniać?
- Jak określać interesy Partnera?

2. Określanie alternatyw i budowanie BATNA

3. KWESTIE negocjacyjne, czyli o czym i jak rozmawiać?

4. ARGUMENTY negocjacyjne oparte o niepodważalne kryteria ich odpowiedni dobór. FRAMING oraz Zarządzanie oczekiwaniami w negocjacjach.

Jak nie oddawać pola za darmo, czyli obrona marży i wartości dla naszej firmy

5. Komunikacja i prezentacja oferty w negocjacjach.

- Propozycje wstępne – ich rodzaje i sposób przedstawiania oferty wstępnej
- OFERTA WSTĘPNA – rodzaje. Jak formułować i modyfikować swoją ofertę w zależności od typu partnera
- Kotwica negocjacyjna vs budowanie umowy oparte o kryteria negocjacyjne

Techniki skutecznej komunikacji (Aktywne słuchanie i co dalej?, Umiejętność zadawania trafnych pytań,

- 7 Taktyk obrony marży i wartości. Taktyki właściwego ustępowania w negocjacjach

W trakcie szkolenia uczestnicy rozgrywają gry symulacyjne, których celem jest pokazanie:

- jak negocjować warunki umowy,
- jak budować BATNA i na czym polega budowanie skutecznych argumentów podczas negocjacji,
- jakie są siły w procesie negocjacji i jak można z nich korzystać,
- jaka jest różnica między „ciepłym” (bezpośrednie spotkanie) a „zimnym” (rozmowa przez telefon, wymiana korespondencji e-mail’owej, wymiana dokumentów) sposobem prowadzenia negocjacji z punktu widzenia sukcesu i efektu negocjacji,
- jak wpływa na wynik rozmów postrzeganie swojej roli względem roli partnera.

Weryfikacja efektów kształcenia następuje poprzez obowiązkowe zaliczenie. Uczestnik otrzymuje 30 dniowe zadanie rozwojowe - pisemny program tworzenia dobrych nawyków odnośnie przygotowania i prowadzenia negocjacji zakończony feedback’iem od prowadzących

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 "INTERESY • Po co i jak określać interesy przed rozmowami? • Jak są drogi realizacji interesów? • Czy i jakie interesy ujawniać? • Jak określać interesy Partnera?"	Nikolay Kirov	16-10-2025	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 13 Określanie alternatyw i budowanie BATNA	Nikolay Kirov	16-10-2025	10:30	11:30	01:00
3 z 13 KWESTIE negocjacyjne, czyli o czym i jak rozmawiać?	Nikolay Kirov	16-10-2025	11:30	12:30	01:00
4 z 13 ARGUMENTY negocjacyjne: niepodważalne kryteria, framing, zarządzanie oczekiwaniami	Nikolay Kirov	16-10-2025	12:30	13:00	00:30
5 z 13 Jak nie oddawać pola za darmo – obrona marży i wartości firmy	Nikolay Kirov	16-10-2025	14:00	14:45	00:45
6 z 13 "Komunikacja i prezentacja oferty w negocjacjach • Propozycje wstępne • Oferta wstępna – rodzaje i dopasowanie • Kotwica negocjacyjna vs umowa oparta o kryteria"	Nikolay Kirov	16-10-2025	14:45	15:30	00:45
7 z 13 podsumowanie	Nikolay Kirov	16-10-2025	15:30	16:30	01:00
8 z 13 "Techniki skutecznej komunikacji • Aktywne słuchanie • Trafne pytania"	Nikolay Kirov	17-10-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 13 7 Taktyk obrony marży i wartości	Nikolay Kirov	17-10-2025	10:30	11:30	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 13 Taktyki właściwego ustępowania w negocjacjach	Nikolay Kirov	17-10-2025	12:30	13:00	00:30
11 z 13 Ćwiczenia – negocjacje w parach / grupach	Nikolay Kirov	17-10-2025	14:00	15:00	01:00
12 z 13 Omówienie ćwiczeń i feedback	Nikolay Kirov	17-10-2025	15:00	16:00	01:00
13 z 13 Podsumowanie i zakończenie szkolenia	Nikolay Kirov	17-10-2025	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 243,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	282,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	230,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Nikolay Kirov

negocjacje, zarządzanie sobą w czasie

Praktyk z zapleczem naukowym. Od 1996 r. wykładowca, doradca, mówca inspiracyjny, trener w zakresie:

- Negocjacji, Budowania Relacji i Kreowania Wartości Dodanej w Biznesie

- Przywództwa, strategii i wdrażania zmian organizacyjnych
- Rozwiązywania konfliktów i komunikowania się
- Negocjacji Strategicznych i Międzykulturowych
- Zarządzania sobą, zespołem oraz zarządzania własną energią: ciałem, emocjami i umysłem.

Instruktor Calligraphy Health System - Calligraphy Yoga - odmiana QiGong oraz ZEN Coaching praktyk.

Certyfikowany w narzędziach diagnostycznych: FRIS, MPA, MTQ48, Reiss Motivation Profile

Od 22 lat ponad 70 000 osób brało udział w moich wykładach, szkoleniach i sesjach strategicznych podczas realizacji Programów Rozwojowych dla Korporacji i Przedsiębiorców, studiów podyplomowych, programów Master of Business Administration: Executive MBA, MBA IT, MBA HR, MBA FINANSE, MBA dla Inżynierów, MBA dla kadry Medycznej a także na międzynarodowym programie Executive MBA realizowanym w języku rosyjskim na Białorusi. Wykładowca „Kozminski AMP - Advanced Management Program” - realizacja Warszawa - Barcelona, na którym prowadziłem zajęcia w EADA Business School.

Specjalizuje się w projektowaniu programów talentowych i rozwojowych dla menedżerów - pod indywidulane potrzeby organizacji.

Twórca „Akademii Negocjacji, Budowania relacji i Kreowania Wartości w Biznesie” oraz studiów podyplomowych „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespół



2 z 2

Nadejda Kirova

Manager, przedsiębiorca, trener i coach z ponad 20-letnim doświadczeniem zawodowym.

Certyfikowany konsultant metod analizy osobowości zawodowej i rozwoju i coach, stosujący w swojej praktyce kwestionariusze Master Person Analysis, FRIS, Gallup i MTQ48 - odporność psychiczna (mental toughness).

Od lat łączy swoje doświadczenia menedżerskie oraz biznesowe z technikami trenerskimi opartymi o najnowszą wiedzę z zakresu budowy mózgu, stylów myślenia FRIS® oraz uczenia się. Prowadzi warsztaty dla menedżerów, dyrektorów szkół, nauczycieli, uczniów i ich rodziców.

Współzałożyciel, partner i członek zarządu firmy Kirov Strategic Negotiators Sp. z o.o. specjalizującej się w doradztwie i szkoleniach w zakresie negocjacji i budowania relacji w biznesie.

Partner merytoryczny Executive Business School Akademii Leona Koźmińskiego.

Studia magisterskie Uniwersytet Warszawski- zarządzanie

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały dostępne na szkoleniu i po nim

Adres

Warszawa 57

03-301 Warszawa

woj. mazowieckie

Usługa jest realizowana na terenie Akademii Leona Koźmińskiego

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kaja Prystupa

E-mail kaja@kirov.pl

Telefon (+48) 502 143 267