**NEGOCJACJE - PROJEKTOWE,
ZESPOŁOWE I WIELOSTRONNE**

Numer usługi 2025/07/21/41747/2892933

3 628,50 PLN brutto
2 950,00 PLN netto
241,90 PLN brutto/h
196,67 PLN netto/h

KIROV STRATEGIC
NEGOTIATORS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

67 ocen

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 05.03.2026 do 06.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi**ZARZĄDZASZ?**

- projektami
- zespołami
- firmą

WSPÓŁPRACUJESZ Z?

- członkami zespołu
- partnerami biznesowymi
- klientami zewnętrznymi

ROZWIJASZ?

- siebie
- ludzi
- biznes

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

40

Data zakończenia rekrutacji

02-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

15

Cel

Cel edukacyjny

Podczas szkolenia doświadczysz metod prowadzenia negocjacji wielostronnych i zespołowych. W efekcie, nabyte umiejętności umożliwią Ci na sprawniejsze prowadzenie dialogu z wieloma partnerami oraz dochodzenie do konsensusu. Rekomendujemy, aby uczestniczyły osoby, które były uczestnikami szkolenia „Negocjacje-przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie” lub znają podstawy teorii przygotowania się do negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumienie wielowymiarowości negocjacji strategicznych – zespołowego i wielostronnego podejścia Znajomość konceptów: „Negocjacje 3D”, rola interesów zespołu, synchronizacja negocjacji wewnętrznych i zewnętrznych Wiedza o technikach przygotowania skutecznego zespołu negocjacyjnego i dynamice wielostronnych kontaktów biznesowych	Poprawne zdefiniowanie „Negocjacji 3D” i różnych wymiarów negocjacji w ankiecie lub krótkim teście.	Wywiad swobodny
Umiejętność przygotowania zespołu negocjacyjnego – budowy i koordynacji działań oraz stanowisk Prowadzenie negocjacji z wieloma niejednorodnymi partnerami, uwzględniające różne cele i ograniczenia czasowe Stosowanie koncepcji „Negocjacji 3D” w praktyce – planowanie rozmów, logistyka i strategia zespołowa	Opracowanie planu zespołu negocjacyjnego (role, cele, procedury) i uzasadnienie wyboru w grupie. Przedstawienie scenariusza negocjacyjnego z harmonogramem rozmów, kluczowymi celami i podziałem zadań.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Współpraca w różnorodnych zespołach negocjacyjnych – definiowanie procedur, ról i odpowiedzialności Empatia i adaptacja w interakcjach z różnymi interesariuszami w procesie negocjacji. Refleksja nad własną rolą i wpływem w negocjacjach wielostronnych.	Feedback od zespołu: jasność ról, efektywność współpracy, konstruktywne reagowanie w sytuacji konfliktowej.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

PROGRAM SZKOLENIA:

1. Czym są negocjacje strategiczne?
2. Negocjacje indywidualne, a zespołowe
3. Jak dobrze przygotować zespół do negocjacji?
4. Negocjacje strategiczne pomiędzy zespołami – gra symulacyjna
5. Jak dobrze adresować komunikaty do członków zespołu drugiej firmy?
6. Trzy wymiary negocjacji. Czym są tzw. „Negocjacje 3D”?
7. Budowanie i rozbijanie koalicji w negocjacjach
8. Zawłaszczanie i tworzenie wartości w trzecim wymiarze negocjacji
9. Proces „mapowania wstecznego” w przygotowaniu do negocjacji
10. Strategiczne negocjacje wielostronne – gra symulacyjna
11. Podsumowanie – zestawienie trzech wymiarów negocjacji – 1D, 2D, 3D

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 "Negocjacje strategiczne – czym są i czym różnią się od indywidualnych • Trzy wymiary negocjacji: 'Negocjacje 3D'"	Nikolay Kirov	05-03-2026	09:00	11:30	02:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 6 "Przygotowanie zespołu do negocjacji • Rola zespołu, zadania, mapowanie wsteczne"	Maciej Madziński	05-03-2026	11:30	13:00	01:30
3 z 6 "Negocjacje strategiczne pomiędzy zespołami – gra symulacyjna 1 • Komunikacja z zespołem drugiej firmy"	Maciej Madziński	05-03-2026	14:00	16:30	02:30
4 z 6 "Budowanie i rozbijanie koalicji w negocjacjach • Tworzenie i zawłaszczanie wartości w 3D"	Nikolay Kirov	06-03-2026	09:00	11:30	02:30
5 z 6 Strategiczne negocjacje wielostronne – gra symulacyjna 2	Nikolay Kirov	06-03-2026	11:30	13:00	01:30
6 z 6 "Podsumowanie • 1D, 2D, 3D – zestawienie i analiza kompetencji negocjacyjnych"	Maciej Madziński	06-03-2026	14:00	16:30	02:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 628,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 950,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

241,90 PLN

Koszt osobogodziny netto

196,67 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Nikolay Kirov

raktyk 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 indywidualne potrzeby organizacji.

Twórca „Akademii Negocjacji, Budowania relacji i Kreowania Wartości w Biznesie” oraz studiów podyplomowych „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespołem Sprzedaży” - kirov.pl Współtwórca pro



2 z 2

Maciej Madziński

Praktyk współpracujący zarówno ze środowiskiem biznesowym jak i naukowym. Trener, wykładowca akademicki.

Prowadzi wykłady i warsztaty na studiach MBA, szkolenia otwarte, zajęcia na studiach dyplomowych i podyplomowych, w tym strategiczne projekty doradcze na studiach MBA. Wspiera również firmy w transformacjach organizacyjnych, szczególnie w kierunku organizacji zarządzanych

projektowo.

Dyrektor Operacyjny Akademii Leona Koźmińskiego. Z uczelnią związany od 2007 roku. Pasjonat realizacji zmian organizacyjnych, zarządzania projektami, szczególnie tzw. „zwinnego” oraz zarządzania sobą w czasie.

W ramach obowiązków Dyrektora Operacyjnego specjalizuje się we wdrażaniu programów strategicznych w obszarze szeroko pojętej administracji, szczególnie w obszarze rozwoju infrastruktury i technologii informacyjno-informatycznych. Zarządza również Biurem Projektów w ALK i odpowiada za portfel projektów uczelni. Podległy mu zespół zarządza portfelami projektów i koordynuje kluczowe inicjatywy strategiczne Akademii Leona Koźmińskiego. Jest wykładowcą w Kozminski Executive Business School.

W codziennej praktyce dydaktycznej realizowanej w Akademii Leona Koźmińskiego specjalizuje się w programach z obszarów:

- Strategii i Zarządzania projektami - w tym strategicznego zarządzania projektami;
- Zarządzania procesami, w tym relacji pomiędzy projektami, a procesami;
- Negocjacji, w tym strategiczne negocjacje związane z realizacją projektów;
- Zarządzania sobą w czasie / efektywności osobiste

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały dostępne na zajęciach

Informacje dodatkowe

» Uczestnictwo warsztatach przygotowanych i prowadzonych przez doświadczonych trenerów, z wieloletnim doświadczeniem biznesowym i trenerskim

» Wiedzę i narzędzia do prowadzenia zaawansowanych negocjacji

» Podwójny Certyfikat Kirov Strategic Negotiators, Akademii Leona Koźmińskiego

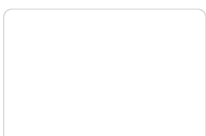
Adres

ul. Jagiellońska 57
03-301 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Nadia Kirova



E-mail nadia@kirov.pl

Telefon (+48) 607 059 455