

**Efektywne negocjacje - szkolenie**

Numer usługi 2025/07/22/182333/2894761

**5 254,56 PLN** brutto

4 272,00 PLN netto

218,94 PLN brutto/h

178,00 PLN netto/h

ENTERPRISE  
ACADEMY SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚĆ  
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

100 ocen

📍 Hoczew / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 27.03.2026 do 29.03.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

**Grupa docelowa usługi**

Menedżerowie i liderzy zespołów

Pracownicy działów HR

Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta

Zespoły projektowe

Przedsiębiorcy i właściciele firm

Specjaliści ds. komunikacji

Trenerzy i konsultanci

Osoby chcące rozwijać umiejętności interpersonalne

**Minimalna liczba uczestników**

4

**Maksymalna liczba uczestników**

17

**Data zakończenia rekrutacji**

27-03-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**Liczba godzin usługi**

24

**Podstawa uzyskania wpisu do BUR**

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa „Efektywne negocjacje - szkolenie” PRZYGOTOWUJE do rozpoznawania stylów negocjacji - identyfikowania typów negocjacji, rozumienia typów postaw negocjacyjnych, dostosowywania stylów negocjacji do stylu odbiorcy, analizowania procesów negocjacyjnych, aby poprawić ich efektywność.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                  | Kryteria weryfikacji                                                                                                                      | Metoda walidacji                    |
|---------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Rozpoznaje style negocjacji.<br>Identyfikuje typy negocjacji.       | Uczestnik identyfikuje typ negocjacji na podstawie opisu zachowań .                                                                       | Test teoretyczny                    |
|                                                                     | Uczestnik przyporządkowuje typy negocjacji.                                                                                               | Test teoretyczny                    |
| Rozpoznaje style negocjacji. Rozumie typy postaw negocjacyjnych.    | Uczestnik wskazuje, jak różne typy negocjacji wpływają na efektywność pracy.                                                              | Test teoretyczny                    |
|                                                                     | Uczestnik wskazuje jak różne style negocjacji mogą być odbierane przez różne typy osobowości.                                             | Test teoretyczny                    |
|                                                                     | Uczestnik wskazuje potencjalne wyzwania w negocjacjach                                                                                    | Test teoretyczny                    |
| Dostosowuje styl negocjacji. Adaptuje negocjacje do stylu odbiorcy. | Uczestnik dostosowuje styl negocjacji do identyfikowanego typu osobowości rozmówcy                                                        | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                     | Uczestnik wykorzystuje odpowiednie techniki negocjacyjne, aby skuteczniej porozumiewać się                                                | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                     | Uczestnik stosuje różne strategie negocjacyjne w zależności od potrzeb rozmówcy.                                                          | Obserwacja w warunkach symulowanych |
|                                                                     | Uczestnik przedstawia przypadki, w których efektywne negocjacje doprowadziły do pozytywnych rezultatów , wyciąga wnioski do zastosowania. | 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**

1. **Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji** – zajęcia teoretyczne: 60 minut, zajęcia praktyczne: 30 minut
2. **Identyfikacja indywidualnego stylu negocjacyjnego** – zajęcia teoretyczne: 45 minut, zajęcia praktyczne: 45 minut
3. **Omówienie indywidualnego stylu negocjacyjnego** – zajęcia teoretyczne: 30 minut, zajęcia praktyczne: 60 minut
4. **Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych** – zajęcia teoretyczne: 90 minut
5. **Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 90 minut
6. **Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów** – zajęcia teoretyczne: 90 minut
7. **Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej** – zajęcia praktyczne: 90 minut
8. **Negocjacje w biznesie i ich specyfika** – zajęcia teoretyczne: 90 minut
9. **Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji** – zajęcia praktyczne: 90 minut
10. **Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 90 minut
11. **Dalsze ćwiczenia zespołowe – rozwój umiejętności negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 60 minut
12. **Plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji** – zajęcia praktyczne: 30 minut
13. **Podsumowanie szkolenia i główne wnioski** – zajęcia teoretyczne: 30 minut
14. **Obserwacja w warunkach symulowanych** – 30 minut
15. **Test teoretyczny** – 30 minut

Przerwy zostały wliczone w czas usługi. Na jedną godzinę zegarową składa się 45 minut dydaktycznych oraz 15 minut przerwy.

Usługa będzie realizowana w grupie max. 17 osobowej.

Każdy uczestnik będzie miał zapewnione swoje stanowisko pracy.

Zajęcia praktyczne będą prowadzone w podgrupach maksymalnie 5 osobowych.

Podczas ćwiczeń, gier zespołowych każdy zespół otrzyma pakiet materiałów potrzebnych do wzięcia udziału w danej aktywności, każdy uczestnik otrzyma instrukcję szkoleniową.

Szkolenie adresowane jest do osób pełniących funkcje kierownicze, menadżerów i liderów zespołów, pracowników działów HR, specjalistów ds. sprzedaży i obsługi, zespołów projektowych, przedsiębiorców i właścicieli firm, trenerów i konsultantów, osób którym potrzebne są umiejętności interpersonalne do pracy z klientem, pracowników biurowych.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 24

| Przedmiot / temat zajęć                                                  | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|--------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <div>1 z 24</div> Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji | Marta Majcher | 27-03-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         |
| <div>2 z 24</div> Przerwa                                                | Marta Majcher | 27-03-2026            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |
| <div>3 z 24</div> Identyfikacja indywidualnego stylu negocjacyjnego      | Marta Majcher | 27-03-2026            | 15:00               | 16:30               | 01:30         |
| <div>4 z 24</div> Przerwa                                                | Marta Majcher | 27-03-2026            | 16:30               | 17:30               | 01:00         |
| <div>5 z 24</div> Omówienie indywidualnego stylu negocjacyjnego          | Marta Majcher | 27-03-2026            | 17:30               | 19:00               | 01:30         |
| <div>6 z 24</div> Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych     | Marta Majcher | 28-03-2026            | 08:00               | 09:30               | 01:30         |
| <div>7 z 24</div> Przerwa                                                | Marta Majcher | 28-03-2026            | 09:30               | 10:00               | 00:30         |
| <div>8 z 24</div> Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych        | Marta Majcher | 28-03-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <div>9 z 24</div> Przerwa                                                | Marta Majcher | 28-03-2026            | 11:30               | 12:30               | 01:00         |
| <div>10 z 24</div> Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów | Marta Majcher | 28-03-2026            | 12:30               | 14:00               | 01:30         |
| <div>11 z 24</div> Przerwa                                               | Marta Majcher | 28-03-2026            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                           | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>12 z 24</b><br>Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej                  | Marta Majcher | 28-03-2026            | 14:30               | 16:00               | 01:30         |
| <b>13 z 24</b> Przerwa                                                            | Marta Majcher | 28-03-2026            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |
| <b>14 z 24</b><br>Negocjacje w biznesie i ich specyfika                           | Marta Majcher | 28-03-2026            | 16:30               | 18:00               | 01:30         |
| <b>15 z 24</b> Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji                             | Marta Majcher | 29-03-2026            | 08:00               | 09:30               | 01:30         |
| <b>16 z 24</b> Przerwa                                                            | Marta Majcher | 29-03-2026            | 09:30               | 10:00               | 00:30         |
| <b>17 z 24</b> Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych | Marta Majcher | 29-03-2026            | 10:00               | 11:30               | 01:30         |
| <b>18 z 24</b> Przerwa                                                            | Marta Majcher | 29-03-2026            | 11:30               | 12:30               | 01:00         |
| <b>19 z 24</b> Dalsze ćwiczenia zespołowe – rozwój umiejętności negocjacyjnych    | Marta Majcher | 29-03-2026            | 12:30               | 13:30               | 01:00         |
| <b>20 z 24</b> Plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji         | Marta Majcher | 29-03-2026            | 13:30               | 14:00               | 00:30         |
| <b>21 z 24</b><br>Podsumowanie szkolenia i główne wnioski                         | Marta Majcher | 29-03-2026            | 14:00               | 14:30               | 00:30         |
| <b>22 z 24</b> Przerwa                                                            | Marta Majcher | 29-03-2026            | 14:30               | 15:00               | 00:30         |

| Przedmiot / temat zajęć                        | Prowadzący | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------|------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 23 z 24<br>Obserwacja w warunkach symulowanych | -          | 29-03-2026            | 15:00               | 15:30               | 00:30         |
| 24 z 24<br>Test                                | -          | 29-03-2026            | 15:30               | 16:00               | 00:30         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 5 254,56 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 4 272,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 218,94 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 178,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Marta Majcher

Absolwentka ekonomii na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, specjalność: strategię rozwoju biznesu. Trener mentalny JBB. Absolwenta Szkoły Wewnętrznego Przywództwa Rafała Mazura. Certyfikowany Coach Kingmakers™. Mentor Instytutu Kognitywistyki Macieja Bennewicza. Certyfikowany trener biznesu, przedsiębiorca. Realizuje projekty UE i komercyjne. Koordynuje duże przedsięwzięcia, często obejmujące kilkadziesiąt osób, do jej zadań należy całość działań związanych z realizacją projektu od pozyskania do rozliczenia. Uczestniczy w projektach z zakresu umiejętności miękkich, jak i twardych. Współtwórca platformy enterpriseacademy.pl. Obecnie zarządza własną działalnością gospodarczą zajmującą się specjalistycznym doradztwem biznesowym oraz szkoleniami w zakresie kompetencji miękkich. Posiada co najmniej 120 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń w obszarze komunikacji w ciągu 24 miesięcy wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- standardowy komplet materiałów szkoleniowych pisany prostym językiem, prostą czcionką udostępniony elektronicznie oraz w formie wydrukowanej.
- treść szkolenia przekazywana dwoma kanałami, materiały fizyczne ( elektroniczne oraz wydrukowane) oraz ustnie przekazywane przez trenera.

Forma materiałów szkoleniowych może być dostosowana indywidualnie w zależności od wskazanych w formularzu zgłoszeniowym szczególnych potrzeb.

## Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego zawierającego informacje dotyczące szczególnych potrzeb Uczestników szkolenia.

## Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest pozytywny wynik testu końcowego oraz frekwencja na minimalnym poziomie 80%.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowania w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

## Adres

Hoczew 173  
38-604 Hoczew  
woj. podkarpackie

Dostępność architektoniczna dostosowana indywidualnie w zależności od wskazanych w formularzu zgłoszeniowym szczególnych potrzeb.

## Kontakt



**Agata Szadyn-Tymicka**

**E-mail** a.szadyn.tymicka@prestizbiuro.pl

**Telefon** (+48) 505 648 985