



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★★ 4,4 / 5

533 oceny

10 ZAAWANSOWANYCH TECHNIK NEGOCJACYJNYCH – POLIGON TWARDYCH NEGOCJACJI Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM

Numer usługi 2025/07/29/7829/2909299

2 089,77 PLN brutto
1 699,00 PLN netto
174,15 PLN brutto/h
141,58 PLN netto/h

📍 Ustroń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 27.11.2025 do 28.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie dla:

- członków zarządów, właścicieli firm
- szefów działów handlowych i zakupowych
- sprzedawców i kupców, którzy chcą poznać warsztat negocjacyjny strony przeciwnej
- negocjatorów umów, kontraktów
- wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

18

Data zakończenia rekrutacji

21-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

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 przygotowuje do przeprowadzania negocjacji w trudnych warunkach przy wykorzystaniu zaawansowanych technik

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje techniki negocjacyjne	- omawia planowanie strategii negocjacji według metody Rogera Dawsona - omawia stosowanie techniki wpływu - omawia jak dopasować styl negocjacyjny do kontekstu - omawia stosowanie taktyk negocjacyjnych - omawia jak rozpoznawać manipulacje drugiej strony i skutecznie sobie z nimi radzić - omawia jak czytać mowę ciała i mikroekspresje - omawia zasady stosowania 5 zaawansowanych taktyk przełamывania impasu - omawia jak stosować kontrolowany blef w negocjacjach - omawia jak używać technik perswazji	Test teoretyczny

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

Usługa skierowana do osób, które w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom

Usługa stacjonarna realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi: I dzień - dwie przerwy 15min , przerwa obiadowa 45 min, II dzień - jedna przerwa kawowa 15 min.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-negocjacje/twarde-negocjacje-techniki-negocjacyjne-batna>

Jak planować strategię negocjacyjną w zależności od celu i informacji jakie posiadamy?

Budowanie własnej pozycji negocjacyjnej.

- Planowanie strategii negocjacyjnych w oparciu o metody Rogera Dawsona – cele, BATNA, WATNA, ZOPA.
- Stosowanie techniki wywierania wpływu wspierającej pozycję przed, w trakcie i po negocjacjach.
- Paradygmat negocjacji Jima Campa.
- Jak rozpoznawać typ osobowości drugiej strony na podstawie ubioru i zachowania oraz jak skutecznie tę wiedzę wykorzystać w osiągnięciu celu negocjacyjnego?

Metody: mini-wykład, studia przypadków, ćwiczenie world cafe, praca w parach.

Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.

Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 4 techniki rozpoczynające.

Rozbudowana, kilkietapowa symulacja prawdziwych negocjacji „Complain”, w trakcie której uczestnicy w dwóch konkurencyjnych grupach mają możliwość sprawdzić wiedzę nabytą w module I oraz przećwiczyć cztery techniki rozpoczynające:

- **Adwokat diabła** – początkowe wspieranie nowymi argumentami tez przeciwnika (usypiające jego czujność), aby później obalić jego stanowisko.
- **Śnięta ryba** – dodanie do negocjacji uciążliwego dla drugiej strony żądania, które – tak naprawdę nie ma dla nas znaczenia.
- **Ekspertyza** – budowanie wiarygodności swojej argumentacji na pozornie obiektywnym i racjonalnym wywodzie, którego druga strona nie jest w stanie zweryfikować przy stole rozmów (np. ze względu na brak danych, czasu, wiedzy w danej dziedzinie itp.).
- **Problem** – przrzucenie własnego problemu na drugą stronę i postawienie jej wobec konieczności rozwiązania go.

Trzy kompetencje psychologiczne – Wpływ / Analiza transakcyjna / Gra

- **Wywieranie wpływu na ludzi** – reguły Cialdiniego – teoria i praktyka.
- Prezentacja reguł i technik perswazji z zastosowaniem w negocjacjach.
- Wpływ, manipulacja i gra – czym się różnią i jak je stosować?
- „Zagrywki poniżej pasa” – jak je rozpoznać i skutecznie sobie z nimi radzić?
- Rozpoznawanie i wywieranie wpływu na temperamenty.
- Wykorzystanie Analizy Transakcyjnej w negocjacjach.

Metody: mini-wykład, test temperamentów, scenki.

Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.

Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 4 techniki środkowe.

Rozbudowana, kilkietapowa symulacja prawdziwych negocjacji „Complain”, w trakcie której uczestnicy w dwóch konkurencyjnych grupach mają możliwość sprawdzić wiedzę nabytą w module II, oraz przećwiczyć cztery techniki środkowe:

- **Zmiana biegów** – przeskakowanie z jednej kwestii na drugą mające na celu zdezorientowanie i zmęczenie drugiej strony.
- **Optyk z Brooklynu** – stopniowe podwyższanie składanej oferty, aż do momentu, w którym nastąpi protest drugiej strony.
- **Pomyłka** – w swej istocie polega na pogorszeniu zasadniczej kwestii, a nie na wprowadzaniu korzystnych „dodatków” (bywa stosowane jako kontr posunięcie wobec „ostatniego życzenia”).
- **Huśtawka** – przekazanie drugiej stronie niekorzystnych dla niej wiadomości, a następnie (po pewnym czasie) podanie wiadomości dobrych (działa na tej samej zasadzie, co taktyka „drzwi w twarz”: zakotwiczenie – stworzenie oczekiwań i kontrast).

Trzy kompetencje fizyczne – Mowa ciała / Mikroekspresje / Kontekst

- **Mowa ciała w negocjacjach** – **sygnały niewerbalne. Osobowość a mowa ciała.**
- Test Taylora Hartmana i jego konsekwencje dla mowy ciała.
- Trening mowy ciała w negocjacjach z wykorzystaniem różnych osobowości.

- Rozwój sprawności czytania mowy ciała na podstawie gestów, postawy ciała, nerwowych tików oraz osiągnięcie samokontroli uczestników w obszarze komunikowania ciałem prawdziwych zamiarów.
- W czytaniu mowy ciała adversarza niezwykle istotne jest rozpoznanie typu osobowości z jaką negocjator ma do czynienia.
- Gest zupełnie nieistotny dla jednego typu osobowości może mieć niezwykle ważne znaczenie w przypadku innego typu.
- Rozpoznawanie emocji na podstawie mikroekspresji.
- Znajomość mikroekspresji pozwala zarządzać procesem negocjacji.
- **Mikroekspresja** to wyraz twarzy wyrażający prawdziwą przeżywaną w danym momencie emocję, a pojawiający się, gdy kłamiemy.
- Na przykład kiedy o daniu, które wcale nam nie smakowało mówimy, że było świetne, na ułamek chwili (poniżej czwartej części sekundy, czyli 25 milisekund) pojawia się na naszej twarzy grymas wyrażający to, co rzeczywiście myślimy, a co chcielibyśmy ukryć. W tej części szkolenia poznasz zasady rządzące mikroekspresjami wg Paula Ekmana i na ich podstawie nauczysz się rozpoznawać faktyczne emocje adversarza.
- **Rozpoznawanie i ukrywanie blefu.**
- Nauczysz się rozpoznawać blef, oraz wzmocnisz swoją umiejętność stosowania kontrolowanego blefu w negocjacjach. Komunikacja wzrokowa podczas blefu i niepewności.
- **Zarządzanie kontekstem** – czasem i przestrzenią.
- Dopasowanie stylu negocjacyjnego do kontekstu.

Metody: mini-wykład, test stylów negocjacyjnych Kilmanna, case study.

Runda negocjacyjna – Poligon twardych negocjacji.

Jak skutecznie stosować techniki i metody w negocjacjach? – 2 techniki końcowe.

Trzy kompetencje fizyczne.

Rozbudowana, gra negocjacyjna „Metropolia”, w trakcie której uczestnicy w czterech grupach, konkurując lub współpracując, dochodzą do swoich celów, oraz ćwiczą dwie techniki końcowe:

Gniew kontrolowany – wypowiadanie się i zachowywanie jakbyśmy byli rozgniewani (marszczenie brwi, podnoszenie głosu, agresywna gestykulacja) w odpowiedzi na wypowiedź drugiej strony.

Talk-show – przekazywanie nieprzyjemnych dla drugiej strony informacji poprzez wypowiedzi, których kluczowymi elementami są wyrażenia: „ale”, „jednakże”, „niemniej jednak” lub tylko że”, np. „Proszę nie myśleć, że chcę Pana urazić, ale...”.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 10 Zaawansowanyh technik negocjacyjnych- część I- wykład+ćwiczenia	Trener Effectu	27-11-2025	09:15	10:45	01:30
2 z 11 10 Zaawansowanyh technik negocjacyjnych- przerwa	Trener Effectu	27-11-2025	10:45	11:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- część II- wykład+ćwiczeni a	Trener Effectu	27-11-2025	11:00	12:30	01:30
4 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- przerwa	Trener Effectu	27-11-2025	12:30	12:45	00:15
5 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- część III- wykład+ćwiczeni a	Trener Effectu	27-11-2025	12:45	14:00	01:15
6 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- przerwa	Trener Effectu	27-11-2025	14:00	14:45	00:45
7 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- część IV- wykład+ćwiczeni a	Trener Effectu	27-11-2025	14:45	16:15	01:30
8 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- część I- wykład+ćwiczeni a	Trener Effectu	28-11-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- przerwa	Trener Effectu	28-11-2025	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- część II- wykład+ćwiczeni a	Trener Effectu	28-11-2025	10:45	12:30	01:45
11 z 11 10 Zaawansowanyc h technik negocjacyjnych- WALIDACJA-test	-	28-11-2025	12:15	12:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 089,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 699,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,15 PLN
Koszt osobogodziny netto	141,58 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Effectu

Jeden z najsukuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie typu Tesco, Leroy Merlin, Castorama, Hornbah, Epicentr itp.

Stale współpracuje jako konsultant działów sprzedaży i główny trener wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował kilkuset świetnych handlowców. Chętnie dzieli się swoim doświadczeniem negocjacyjnym z kupcami.

Jest certyfikowanym trenerem coachów Corporate Coach U® Poland. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International (nr cert. 02611152-01-ER86).

Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International.

Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży www.biznesmusisprzedawac.pl oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”.

Pisze dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane w formie stacjonarnej

Cena szkolenia zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych, dwa lunche, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

Adres

ul. Zdrojowa 3

Ustroń

woj. śląskie

SPA&Wellness Hotel Diament**** – komfortowy hotel, położony w uzdrowskiej części Ustronia. Do dyspozycji Gości Centrum Wellness (basen z przeciwrądem, wodospad basenowy, jacuzzi, sauna sucha), basen.

Możliwe jest zakwaterowanie w hotelu na dzień przed rozpoczęciem szkolenia od godziny 16:00 bez dodatkowych opłat.

Kolacja w tym dniu w godz. 19:00 – 21:00.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689