



Spatium
Development Group
Sp. z o.o.

★★★★★ 5,0 / 5

5 940 ocen

Negocjuj i osiągnij jeszcze więcej na swoich transakcjach - szkolenie

Numer usługi 2025/08/11/43841/2933256

📍 Radomyśl nad Sanem / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 15.01.2026 do 16.01.2026

3 600,00 PLN brutto

3 600,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób, które uczestniczą lub zamierzają uczestniczyć w procesach negocjacyjnych i chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie skutecznego negocjowania transakcji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	14-01-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa "Negocjuj i osiągnij jeszcze więcej na swoich transakcjach - szkolenie" prowadzi do samodzielnego prowadzenia negocjacji zwiększających efektywność i skuteczność zawieranych transakcji, poprzez nabycie i rozwinięcie kompetencji przygotowania, prowadzenia i zamykania negocjacji w różnorodnych sytuacjach rynkowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje przebieg negocjacji	- określa cele negocjacyjne - tworzy analizę BATNA - identyfikuje styl partnera - buduje listę argumentów	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowę negocjacyjną	- wykorzystuje techniki otwarcia - reaguje na zastrzeżenia - wprowadza ustępstwa zgodne z celem - zamienia pozycje na interesy	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje i doskonali swoje działania negocjacyjne	- ocenia własne decyzje - porównuje strategie negocjacyjne - formułuje wnioski do przyszłych negocjacji - korzysta z feedbacku	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje techniki wywierania wpływu	- dobiera techniki do sytuacji negocjacyjnej - rozpoznaje techniki manipulacji - zadaje pytania wspierające wpływanie na decyzje - świadomie stosuje ustępstwa i kontrpropozycje	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

Dzień 1

Pre-test. Brak przygotowania przesądza o porażce

- przygotowanie procesowe do różnych rodzajów transakcji na rynku nieruchomości: sprzedaż/zakup na rynku wtórnym, zakup na rynku pierwotnym, wynajem
- przygotowanie mentalne do negocjacji w zakresie głosu wewnętrznego oraz w zakresie wyłączania emocji
- autocoaching negocjatora, czyli jakie pytania sobie zadawać, aby być lepszym negocjatorem
- doświadczenie emocji i dylematów negocjacyjnych

Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach

- co działa przy przekonywaniu innych, a co wywołuje odwrotny efekt
- w jaki sposób zadawać pytania podczas negocjacji, aby wspierać poszukiwanie przez drugą stronę innych rozwiązań
- co się sprawdza a co nie w procesie negocjacji w sytuacji przedstawiania własnych rozwiązań
- jak wykorzystywać informacje usłyszane od drugiej strony
- jak przedstawiać własne rozwiązania nie narażając się na krytykę i odrzucenie

Dzień 2

Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji

- jak rozpoczynać każde negocjacje, aby już na wstępie uzyskać przewagę
- jak stosować ustępstwa aby maksymalizować swój wynik negocjacji
- w jaki sposób skutecznie przedstawiać swoje rozwiązania – model PCK
- jak bronić się przed manipulacją drugiej strony
- wykorzystanie modelu MMO oraz innych technik radzenia sobie z obiekcjami

Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu

- wykorzystanie gry negocjacyjnej, w której uczestnicy będą mieli możliwość kompleksowego wdrożenia wiedzy poznanej na szkoleniu
- porównanie wyników osiągniętych w poszczególnych Zespołach
- zbadanie czynników sukcesu
- jak wykorzystać wiedzę zdobytą w tym doświadczeniu w realnych sytuacjach negocjacyjnych

Walidacja efektów uczenia

Szkolenie skierowane jest dla wszystkich, którzy zamierzają uczestniczyć w procesach negocjacyjnych i chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie skutecznego negocjowania transakcji. Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 20. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Pre-test. Brak przygotowania przesądza o porażce - cz.1	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 15 Brak przygotowania przesądza o porażce - cz.2	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach - cz.1	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	13:45	15:30	01:45
6 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 15 Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach - cz.2	Wojciech Woźniczka	15-01-2026	15:45	16:30	00:45
8 z 15 Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji - cz.1	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji - cz.2	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu - cz.1	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	13:45	15:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu - cz.2	Wojciech Woźniczka	16-01-2026	15:15	16:00	00:45
15 z 15 Walidacja efektów uczenia	-	16-01-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Woźniczka

Certyfikowany Międzynarodowy Coach ICC, zdobywca nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce (2013). Autor bestsellerów z zakresu negocjacji, w tym książki „NEGOCJUJ!”. Od ponad 17 lat prowadzi szkolenia z zakresu negocjacji, sprzedaży i wystąpień publicznych, w których uczestniczyło ponad 15 000 osób z ponad 300 firm. Specjalizuje się w warsztatach opartych na symulacjach, grach negocjacyjnych i analizie przypadków. Pracował jako zawodowy negocjator wspierający klientów w transakcjach na rynku nieruchomości. Założył szkołę negocjatorów, zarządza firmą inwestującą w nieruchomości oraz firmą szkoleniową. Współpracował z największymi bankami w Polsce, szkolił zespoły trenerskie oraz wykladał na studiach Executive MBA Szkoły Głównej Handlowej. Prowadził szkolenia m.in. dla Facebook, PKO BP, PZU, PLAY, Tesco Polska, Alior Bank, Getin Noble Bank, UPC Polska, Tchibo, Open Finance i Leroy Merlin. Regularnie rozwija swoje kompetencje zawodowe, uczestnicząc w międzynarodowych

programach trenerskich i projektach rozwojowych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: wojciech.wozniczka@gmail.com.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.
- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

Adres

Radomyśl nad Sanem 222
37-455 Radomyśl nad Sanem
woj. podkarpackie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewa Wąsowicz

E-mail ewa.wasowicz@spatiumdg.pl

Telefon (+48) 733 250 350