



Alter Szkolenia
Agnieszka Bannach

★★★★★ 5,0 / 5

9 ocen

Negocjacje w praktyce –narzędzia i system skutecznych rozmów

Numer usługi 2025/08/18/151614/2945751

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 20.10.2025 do 20.11.2025

3 080,00 PLN brutto

3 080,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących negocjacje w pracy zawodowej – menedżerów, handlowców, specjalistów obsługi klienta, osób pracujących w zakupach czy zarządzających projektami. Adresatami są także przedsiębiorcy, freelancerzy oraz osoby chcące rozwinąć swoje umiejętności negocjacyjne lub przygotowujące się do zmiany zawodu, dla których kompetencje negocjacyjne są kluczowe w budowaniu relacji biznesowych i osiągnięciu lepszych rezultatów.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

19-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

22

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji negocjacyjnych uczestników poprzez poznanie psychologii negocjacji, narzędzi wpływu i systemowego podejścia do rozmów. Uczestnicy nauczą się przygotowywać agendę negocjacyjną, zadawać pytania budujące zaufanie, zarządzać emocjami oraz stosować techniki perswazji, aby skutecznie osiągać cele i budować trwałe relacje biznesowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi wyjaśnić podstawowe zasady skutecznych negocjacji	Wskazuje kluczowe elementy procesu negocjacyjnego oraz obala popularne mity	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi stosować techniki zarządzania emocjami w trakcie negocjacji	W trakcie ćwiczeń kontroluje emocje i redukuje stres w rozmowie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi wykorzystać psychologiczne mechanizmy podejmowania decyzji	Podaje przykłady czynników wpływających na decyzje stron negocjacji	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi budować zaufanie i poczucie bezpieczeństwa w negocjacjach	Formułuje pytania otwarte, stosuje techniki aktywnego słuchania	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi przygotować agendę oraz listę kontrolną do negocjacji	Prezentuje własną agendę i listę kontrolną zgodną z omówionymi zasadami	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi przeprowadzić symulowaną rozmowę negocjacyjną	W trakcie symulacji stosuje poznane techniki, reaguje na obiekcje i dąży do kompromisu	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?

Program

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych. W trakcie szkolenia odbędą się przerwy.

Dodatkowo szkolenie będzie realizowane z wykorzystaniem różnorodnych metod interaktywnych i aktywizujących, obejmujących: warsztaty grupowe, pracę na realnych raportach uczestników, analizę studium przypadku, dyskusje moderowane, sesje pytań i odpowiedzi, ćwiczenia praktyczne, burze mózgów, odgrywanie ról oraz interaktywne ankiety i testy sprawdzające wiedzę

Dzień 1: Fundamenty skutecznych negocjacji

◆ Wprowadzenie do szkolenia

Jak zmaksymalizować korzyści ze szkolenia i przekuć wiedzę w praktyczne umiejętności?

◆ Moduł 1: Skuteczne negocjacje - podstawy

Prezentacja głównych mitów dotyczących negocjacji

Do czego potrzebny jest system w negocjacjach?

Definicja negocjacji, która zmienia wszystko

◆ Moduł 2: Psychologia negocjacji – mindset profesjonalnego negocjatora

Moment, w którym zaczynają się prawdziwe negocjacje

Jak podejmujemy decyzje i jakie ma to znaczenie w negocjacjach?

Największy wróg negocjatora

Role-play w parach podczas którego uczestnicy nauczą się rozpoczynać każde negocjacje w sposób, który doda im pewności siebie i obniży emocje.

◆ Moduł 3: Narzędzia wpływu i zachowania w negocjacjach

Narzędzie wpływu budujące poczucie bezpieczeństwa w negocjacjach

Wymazanie „tabliczki”, założenia i oczekiwania

Emocjonalne wahadło i sposoby eliminacji niepożądanych reakcji

Założenia i oczekiwania

Emocjonalne wahadło w praktyce – ćwiczenia praktyczne omówienie odczuć uczestników

Dzień 2: Komunikacja w negocjacjach i struktura systemu

◆ Moduł 4: Pozyskiwanie wartościowych informacji

Pytania, ale jakie?

Jak unikać „przesłuchania” i budować autorytet eksperta?

Techniki FBI w rozmowach kryzysowych i zastosowanie w „cywilnych” negocjacjach

Budowanie zaufania i poczucia bezpieczeństwa

◆ Moduł 5: Struktura systemu

Agenda i jej elementy

Dlaczego ludzie podejmują określone decyzje?

Faktyczny koszt negocjacji

Kto naprawdę „pociąga za sznurki”?

Prezentacja i przygotowanie do zakończenia negocjacji

◆ **Moduł 6: Przygotowanie do negocjacji**

Sekretna broń w negocjacjach, której większość nie docenia

Lista kontrolna i dziennik negocjatora

Agenda i lista kontrolna– ćwiczenia wraz z omówieniem

Podsumowanie

- Wnioski indywidualne: „3 rzeczy, które zastosuję w negocjacjach w ciągu kolejnego miesiąca”
- Rekomendacje trenera dotyczące rozwoju umiejętności negocjacyjnych

Walidacja

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

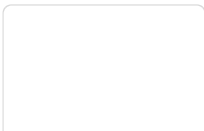
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 080,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 080,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Tarnawski



Menedżer z 25-letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu w regionie CEE dla globalnych korporacji, takich jak Intel, Smurfit Kappa, ArcelorMittal, TJH2b Analytical Services. Pracował i mieszkał w Holandii, Niemczech, Czechach i Polsce, prowadząc projekty w zróżnicowanych środowiskach kulturowych i biznesowych.

Trener negocjacji, szkolony przez legendarnego Jima Campa, doradcę CEO firm z listy Fortune 500 (np. Intel, Cisco, IBM) oraz jednostki kryzysowej FBI.

Absolwent Arnhem Business School, HAN University of Applied Sciences w Holandii oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Autor artykułów eksperckich i prelegent podczas konferencji organizowanych przez Puls Biznesu, Gazetę Prawną i Wolters Kluwer.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie elektronicznej, które będą dostępne do pobrania przed rozpoczęciem szkolenia oraz na bieżąco w trakcie jego trwania.

Uczestnicy otrzymają zaświadczenia potwierdzające ukończenie szkolenia.

Materiały w formacie PDF z prezentacji używanych podczas szkolenia.

Metody interaktywne i aktywizujące prowadzenia usługi:

- **Warsztaty problemowe** – uczestnicy w małych grupach opracowują rozwiązania
- **Studia przypadków (case study)** – analiza rzeczywistych sytuacji organizacyjnych
- **Burza mózgów** – generowanie pomysłów
- **Symulacje decyzyjne** – odgrywanie ról (role-play)
- **Dyskusja moderowana** – pogłębiona wymiana doświadczeń i opinii z aktywnym udziałem trenera.

Adres

ul. Teatralna
40-003 Katowice
woj. śląskie

Profesjonalna przestrzeń szkoleniowa. Dostosowywana do potrzeb uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Bannach

E-mail agnieszka.bannach@gmail.com

Telefon (+48) 508 465 485