

**Negocjacje z elementami NLP**

Numer usługi 2025/09/10/21357/2997918

3 500,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

175,00 PLN brutto/h

175,00 PLN netto/h

SZKOŁA
INSPIRACJI
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

71 ocen

📍 Białystok / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 20 h

📅 04.11.2025 do 02.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Właściciele i oddelegowani pracownicy przedsiębiorstwa.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	03-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	20
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

Celem usługi jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie skutecznego prowadzenia negocjacji z wykorzystaniem narzędzi i technik NLP. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać i wykorzystywać style komunikacyjne, budować relacje oparte na zaufaniu, zarządzać emocjami i wpływem, a także osiągać cele negocjacyjne w sposób etyczny i efektywny.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1.Uczestnik rozpoznaje i stosuje różne strategie negocjacyjne w zależności od sytuacji negocjacyjnej.	Potrafi wskazać 3-4 strategie negocjacyjne oraz dobrać właściwą strategię do opisanego przypadku.	Test teoretyczny
2. Uczestnik potrafi przygotować się do negocjacji, wykorzystując model BATNA, poziom aspiracji i zakres ustępstw.	Samodzielnie opracowuje plan negocjacyjny zawierający BATNA, cel główny i margines negocjacyjny.	Prezentacja
3.Uczestnik stosuje skuteczne techniki komunikacyjne (aktywne słuchanie, parafraza, pytania, metafory) podczas rozmów negocjacyjnych.	W trakcie symulacji negocjacyjnej używa minimum 3 technik komunikacyjnych adekwatnych do sytuacji.	Obserwacja w warunkach symulowanych
4. Uczestnik rozpoznaje wpływ emocji i potrafi zarządzać nimi w sytuacjach negocjacyjnych.	W trakcie ćwiczeń i symulacji wykazuje świadomość własnych emocji oraz stosuje techniki kontroli emocji.	Wywiad ustrukturyzowany
5. Uczestnik przeprowadza symulowane negocjacje w realistycznym scenariuszu i wyciąga wnioski na temat własnego stylu.	Uczestnik aktywnie uczestniczy w pełnej symulacji negocjacyjnej i przedstawia analizę własnych działań.	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

Ramowy program usługi

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min).

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji.

1 – Fundamenty negocjacji

Cel dnia: zbudowanie wspólnego języka i zrozumienia procesów negocjacyjnych.

Bloki tematyczne:

1. Wprowadzenie – negocjacje jako proces komunikacji i wymiany wartości.
2. Rodzaje negocjacji – zwyczajne, handlowe, prawne (z przykładami).
3. Strategie negocjacyjne (unikanie, łagodzenie, kompromis, dominacja, kooperacja).
4. Zasady ustępstw – mechanika, psychologia i błędy w ustępstwach.
5. **Ćwiczenia:** analiza prostych case study, mini-symulacje z uwzględnieniem różnych strategii.

2 – Proces i narzędzia negocjatora

Cel dnia: nauczyć uczestników świadomego przygotowania się do negocjacji.

Bloki tematyczne:

1. Etapy negocjacji w biznesie:
 - przygotowanie,
 - rozpoczęcie,
 - właściwy przebieg,
 - zakończenie i podsumowanie.
1. BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia.
2. Poziom aspiracji i obszar ustępstw – jak je planować i kontrolować.
3. Rola ukrywania i odkrywania „numeru 1” w negocjacjach.
4. **Ćwiczenia:**
 - indywidualne określenie własnej BATNA,
 - symulacja „poziomu aspiracji i ustępstw” na prostych przykładach.

3 – Komunikacja i psychologia negocjacji

Cel dnia: rozwinięcie umiejętności miękkich – komunikacja, emocje, budowanie wpływu.

Bloki tematyczne:

1. Koncentracja i komunikacja – 4 filary: życzliwość, konsekwencja, dystans, entuzjazm.
2. Emocje w negocjacjach – rozpoznawanie i kontrola.
3. Techniki komunikacji: zadawanie pytań, aktywne słuchanie, parafraza, metafory.
4. Gra interesów vs. gra relacji – jak nie palić mostów.
5. **Ćwiczenia:**
 - ocena własnych umiejętności (skala 1–10),
 - role-play „negocjacje pod presją emocji”,
 - analiza trudnych komunikatów i przeformułowywanie ich.

4 – Warsztaty i symulacje

Cel dnia: zastosowanie całości wiedzy w realistycznych scenariuszach.

Bloki tematyczne:

1. Zasady pracy warsztatowej – przygotowanie zespołów, czas na analizę i negocjacje.
2. Symulacje (wg zgłoszeń uczestników lub w oparciu o poniższe scenariusze):
 - **Warsztat 1:** umowa na sprzętanie (duży kontrakt usługowy).
 - **Warsztat 2:** umowa z siecią zoologiczną (branża FMCG).
 - **Warsztat 3:** negocjacje z dealerem maszyn rolniczych (branża techniczna, rabaty).
1. Feedback, analiza stylów negocjacyjnych uczestników.
2. Podsumowanie – mapa rozwoju indywidualnego negocjatora.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Negocjacje jako proces komunikacji i wymiany wartości – wprowadzenie i rodzaje negocjacji.	Lechosław Chalecki	04-11-2025	12:00	14:15	02:15
2 z 13 Przerwa kawowa	Lechosław Chalecki	04-11-2025	14:15	14:45	00:30
3 z 13 Strategie negocjacyjne i zasady ustępstw – podejścia, błędy i psychologia ustępowania.	Lechosław Chalecki	04-11-2025	14:45	16:15	01:30
4 z 13 Etapy negocjacji w biznesie – przygotowanie, prowadzenie i finalizacja procesu.	Lechosław Chalecki	18-11-2025	12:00	14:15	02:15
5 z 13 Przerwa kawowa	Lechosław Chalecki	18-11-2025	14:15	14:45	00:30
6 z 13 BATNA, poziom aspiracji i planowanie ustępstw – kluczowe narzędzia skutecznego negocjatora.	Lechosław Chalecki	18-11-2025	14:45	16:15	01:30
7 z 13 Techniki komunikacji w negocjacjach – pytania, aktywne słuchanie, parafraza, metafory.	Lechosław Chalecki	25-11-2025	12:00	14:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 13 Przerwa kawowa	Lechosław Chalecki	25-11-2025	14:15	14:45	00:30
9 z 13 Emocje i wpływ w negocjacjach – zarządzanie sobą i relacją z drugą stroną.	Lechosław Chalecki	25-11-2025	14:45	16:15	01:30
10 z 13 Zastosowanie wiedzy w praktyce – symulacje negocjacyjne w realistycznych scenariuszach.	Lechosław Chalecki	02-12-2025	12:00	14:15	02:15
11 z 13 Przerwa kawowa	Lechosław Chalecki	02-12-2025	14:15	14:45	00:30
12 z 13 Analiza stylów negocjacyjnych uczestników i indywidualna mapa rozwoju.	Lechosław Chalecki	02-12-2025	14:45	16:15	01:30
13 z 13 Walidacja	-	02-12-2025	17:00	17:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	175,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Lechosław Chalecki

Trener umiejętności miękkich, sprzedażowych i przywódczych

2006 – do dzisiaj Szkoła Inspiracji – prezes zarządu, trener, coach – zarządzanie firmą szkoleniową, prowadzenie szkoleń z zakresu sprzedaży, obsługi klienta, zarządzania, neuropsychologii, negocjacji mentoringu i coachingu; 2002 – 2006 PZU Życie SA: Dyrektor sprzedaży – zarządzanie zespołem kierowników i agentów ubezpieczeniowych, negocjacje; 1999 – 2002 PZU Życie SA: Kierownik Ubezpieczeń Grupowych – zarządzanie zespołem agentów, obsługa interesantów, sprzedaż produktów ubezpieczeniowych 1999 Motozbyt Suwałki: Specjalista ds. sprzedaży – obsługa klienta, sprzedaż samochodów House of Skills, Przywództwo sytuacyjne SLII Spirit of Leadership, Inspiracje i wyzwania w zarządzaniu Gdańska Fundacja kształcenie Menedżerów, zarządzanie zespołem handlowców Szkoła Giełdowa, zasady funkcjonowania GPW oraz zarządzania własnym portfelem inwestycyjnym Trener NLP, NLP Neuroedukacja, Lublin Mistrz Praktyk NLP, NLP Neuroedukacja, Lublin Praktyk NLP, NLP Neuroedukacja, Lublin Szkoła Coachingu, Mentoringu i Doradztwa TROP, Warszawa Dyplom ukończenia TROP Szkoła Trenerów Biznesu TROP, Warszawa Dyplom ukończenia STB Trop Szkoła Główna Handlowa, studia podyplomowe, kierunek: Zarządzanie Wartością Klienta Akademia Podlaska w Siedlcach, studia magisterskie, kierunek: Zarządzanie i Marketing
Ponad 12 lat doświadczenia w prowadzeniu zamkniętych szkoleń komercyjnych z zakresu zarządzania i prowadzenia biznesu w dziesiątkach firm oraz instytucji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały do symulacji

- scenariusze negocjacyjne (briefy),
- karty ról,
- instrukcje do ćwiczeń i zadań grupowych.

Test końcowy

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min).

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji.

Usługa zwolniona jest ze stawki VAT na podstawie par. 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia

20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatków i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień, w przypadku gdy udział w usłudze jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych.

Usługa zostanie zaliczona na podstawie min 85% potwierdzonej pisemnie obecności.

Adres

ul. Żurawia 10

15-540 Białystok

woj. podlaskie

Szkoła Inspiracji Sp. z o.o.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Barbara Makarczuk

E-mail biuro@szkolainspiracji.pl

Telefon (+48) 883 286 000