



Ernst & Young  
spółka z  
ograniczoną  
odpowiedzialnością  
Academy of  
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5

361 ocen

## Psychologia negocjacji w biznesie

Numer usługi 2025/09/11/10940/3000805

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 03.10.2025 do 03.10.2025

1 660,50 PLN brutto

1 350,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

### Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztacie zapraszamy:

- menedżerów i liderów zespołów, którzy chcą wzmocnić swoje umiejętności negocjacyjne;
- specjalistów zajmujących się sprzedażą, zakupami lub zarządzaniem projektami, którzy często uczestniczą w negocjacjach;
- osoby pragnące poprawić swoje kompetencje w zakresie zarządzania konfliktami i budowania długotrwałych relacji biznesowych.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

16

### Data zakończenia rekrutacji

02-10-2025

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

9

### 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

Szkolenie „Psychologia negocjacji w biznesie” przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji poprzez wykorzystanie technik i mechanizmów wpływających na proces negocjacyjny podczas, którego lepiej będą zarządzać swoimi emocjami i emocjami drugiej strony.

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

| Efekty uczenia się                                                           | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                     | Metoda walidacji                    |
|------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Uczestnik posiada wiedzę w zakresie psychologii osobowości w negocjacjach    | <ul style="list-style-type: none"><li>- omawia zasady wpływu społecznego</li><li>- charakteryzuje typy osobowości</li><li>- analizuje psychologiczne aspekty wywierania wpływu</li><li>- identyfikuje fakty i mity na temat klasycznych technik negocjacyjnych</li></ul> | Wywiad swobodny                     |
|                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                          | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Uczestnik wykorzystuje narzędzia i techniki wywierania wpływu w negocjacjach | <ul style="list-style-type: none"><li>- wprowadza techniki radzenia sobie z emocjami</li><li>- wdraża mechanizmy podejmowania decyzji</li><li>- stosuje techniki wspierające efektywne podejmowanie decyzji</li></ul>                                                    | Wywiad swobodny                     |
|                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                          | 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

PROGRAM

## Psychologia osobowości w negocjacjach

- Wprowadzenie do psychologii osobowości
- Przedstawienie badań i prawidłowości
- Budowanie pozycji pozornej i rzeczywistej
- Typy osobowości i ich wpływ na styl negocjacyjny
- Rozpoznawanie typów osobowości u siebie i partnerów negocjacji

Ćwiczenie: Test osobowości dla uczestników, analiza wyników i dyskusja w grupach.

## Psychologiczne aspekty wywierania wpływu i manipulacji

- Zasady wpływu społecznego wg Roberta Cialdiniego
- Jak skutecznie wywierać wpływ na innych?
- Praktyczne zastosowanie technik wywierania wpływu w negocjacjach
- Psychologiczne aspekty stosowania taktyk negocjacyjnych: anchoring, alternatywy i ich wpływ na pewność siebie negocjatora.
- Fakty i mity na temat klasycznych technik negocjacyjnych i manipulacyjnych
- Etyka – psychologiczne aspekty negocjacji

Ćwiczenie: Role-playing z zastosowaniem różnych technik wpływu, analiza i omówienie wyników.

## Racjonalność vs emocjonalność podejmowania decyzji

- Mechanizmy podejmowania decyzji – osobiste i organizacyjne
- Interesy i różnorodne profile decydentów w procesach sprzedażowych i komunikacji wewnątrz organizacji
- Czynniki wpływające na decyzje w negocjacjach
- Techniki wspierające efektywne podejmowanie decyzji

Ćwiczenie: Case studies dotyczące podejmowania decyzji w negocjacjach, dyskusja w grupach i prezentacja wniosków.

## Wpływ emocji na przebieg i wynik negocjacji

- Rola emocji w negocjacjach i mechanizmy regulacji emocji
- Zarządzanie własnymi emocjami i emocjami drugiej strony
- Techniki radzenia sobie z emocjami
- Wpływ "ego" na pozycję negocjacyjną

Ćwiczenie: Symulacje negocjacyjne z naciskiem na zarządzanie emocjami, analiza i omówienie wyników.

### Czas trwania:

Szkolenie trwa **9 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

### Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

| Przedmiot / temat zajęć                            | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 8</b> Psychologia osobowości w negocjacjach | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |

| Przedmiot / temat zajęć                                                | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>2 z 8</b> Przerwa                                                   | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>3 z 8</b><br>Psychologiczne aspekty wywierania wpływu i manipulacji | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| <b>4 z 8</b> Przerwa                                                   | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>5 z 8</b><br>Racjonalność vs emocjonalność podejmowania decyzji     | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 14:00               | 15:00               | 01:00         |
| <b>6 z 8</b> Przerwa                                                   | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| <b>7 z 8</b> Wpływ emocji na przebieg i wynik negocjacji               | Wojciech Sambor | 03-10-2025            | 15:15               | 16:30               | 01:15         |
| <b>8 z 8</b> Walidacja usługi                                          | -               | 03-10-2025            | 16:30               | 17:15               | 00:45         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 660,50 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 350,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 184,50 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 150,00 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Wojciech Sambor

Negocjator, Menedżer, Mentor, Psycholog i Trener Biznesu z zakresu negocjacji strategicznych, sprzedaży oraz zarządzania. Przez lata rozwijał zespoły i struktury sprzedażowe, projektował procesy i modele negocjacyjne oraz propagował nowe idee szkoleń negocjacyjnych w biznesie. Jest absolwentem Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Szkole Głównej Handlowej oraz Psychologii na Uniwersytecie Warszawskim. Wyszkolony przez uznanych trenerów z zakresu negocjacji, zarządzania strategicznego, komunikacji i perswazji. Autor i redaktor książki o negocjacjach „Scenariusze negocjacji biznesowych – Trening umiejętności” (Poltext, 2009). Zarządzał zespołem ponad 300 specjalistów i menedżerów w strukturach rozproszonych. Współpracował z międzynarodowymi firmami z branży finansowej, ubezpieczeniowej, Branża IT i FMCG. Obecnie szkoli głównie działy sprzedaży i zakupów oraz zespoły zarządzania projektami i zmianami. Jako mentor negocjacyjny zajmuje się doradztwem strategicznym i operacyjnym dla startupów w Europie oraz był odpowiedzialny za budowę globalnej sieci sprzedaży w Bridge2.business – specjalistycznej platformie zakupowej służącej do automatyzacji zakupów w USA, NATO, UE i ONZ. Jako współzałożyciel Polskiej Szkoły Negocjacji wprowadza turnieje i sparingi negocjacyjne jako unikalne na polskim rynku metody rozwijania umiejętności biznesowych. Adaptuje nowoczesną metodologię i najnowsze trendy w nauczaniu, prowadzi indywidualne konsultacje i opracowuje modele standaryzacyjne procesów negocjacji

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

#### Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

## Adres

al. Armii Ludowej 26

00-609 Warszawa

woj. mazowieckie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

## Kontakt



Zuzanna Stępień



**E-mail** [zuzanna.stepien@pl.ey.com](mailto:zuzanna.stepien@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 510 201 314