



Konsorcjum  
doradczo  
szkoleniowe S.A

★★★★★ 4,5 / 5

144 oceny

## Skuteczne negocjacje biznesowe - szkolenie

Numer usługi 2025/10/09/4972/3068515

- 📍 Warszawa
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 17:00 h
- 📅 08.10.2026 do 09.10.2026

4 292,70 PLN brutto  
3 490,00 PLN netto  
252,51 PLN brutto/h  
205,29 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	8
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	14
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	02-10-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa „Skuteczne negocjacje biznesowe” rozwija umiejętności negocjacyjne w zakresie przygotowania, prowadzenia i skutecznego finalizowania negocjacji w sposób, który sprzyja maksymalizacji wyniku biznesowego.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie proces negocjacji i właściwie przygotowuje się do prowadzenia negocjacji	Wykorzystuje model 5 MetaCelów negocjacyjnych	Test teoretyczny
	Rozpoznaje strategie negocjacyjne i wie, które narzędzia dopasować do poszczególnych strategii	Test teoretyczny
	Dobiera odpowiednią strategię negocjacyjną w zależności od kontekstu i celu negocjacji	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
W trakcie rozmów negocjacyjnych stosuje narzędzia potrzebne do prowadzenia efektywnych negocjacji	Komunikuje swoje potrzeby i dociera do potrzeb partnera	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
	Elastycznie reaguje na zmianę sytuacji i poszukuje rozwiązań	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
	Wykorzystuje ustępstwa adekwatnie do sytuacji	Test teoretyczny Wywiad ustrukturyzowany
	Stosuje 5 metod wychodzenia z impasu	Test teoretyczny
	Radzi sobie z trikami negocjacyjnymi drugiej strony	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

## Moduł 1 Strategie negocjacyjne

- Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu
- Negocjacje problemowe
  - Omówienie zasad rozwiązań satysfakcjonujących obie strony oraz warunków sprzyjających trwałości zawieranych umów
  - Gra negocjacyjna „Alba i Batia”
- Negocjacje pozycyjne
  - Gra negocjacyjna „Stok Edelweiss” – długofalowe konsekwencje rozwiązań wygrany – przegrany

### Podstawowe pojęcia w negocjacjach

- • BATNA jako narzędzie budowania siły w negocjacjach
- Znaczenie pozycji otwarcia dla dalszego przebiegu negocjacji
- Zakotwiczenie rozmów
- Negocjacje pakietowe
  - Negocjowanie kilku uzależnionych od siebie kwestii
  - Elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań
  - Zasady udzielania ustępstw

## Moduł 2. Przygotowanie do negocjacji

- Alternatywy, warunki brzegowe, informacje o partnerze negocjacyjnym
- Metacele w negocjacjach - 5 podstawowych rodzajów
- Zdefiniowanie interesów i stanowisk jako sposób na budowanie satysfakcji obu stron procesu negocjacyjnego
- Rola badania potrzeb oraz sposoby pozyskiwania informacji o partnerze w negocjacjach
- Trójkąt satysfakcji
  - Czym są interesy rzeczowe, proceduralne i psychologiczne
  - Satysfakcja z relacji a wynik w negocjacjach
- Case study - symulacje rozmów negocjacyjnych z partnerem biznesowym. Ćwiczenie poznanych narzędzi i technik

## Moduł 3. Ja jako negocjator

- Indywidualne przyczyny problemów w prowadzeniu negocjacji
- Doskonalenie umiejętności odczytywania i rozumienia zachowań innych ludzi
- Triki negocjacyjne
  - Jak na nie reagować?
  - Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach

## Moduł 4. Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie

- Jak dostosować techniki negocjacyjne do realnej siły, jaką dysponujemy?
- Negocjacje zespołowe – podział ról w zespole negocjacyjnym
- Kształtowanie umiejętności zarządzania priorytetami w rozmowach negocjacyjnych i znajdowania równowagi pomiędzy różnymi grupami interesów
- Jak wypracować trwałe porozumienie? Domykanie rozmowy negocjacyjnej
- Analiza trudnych sytuacji negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Poznaj	Małgorzata Łukaszuk	08-10-2026	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 3</b> Doświadczaj	Małgorzata Łukaszuk	09-10-2026	09:00	17:00	08:00
<b>3 z 3</b> Walidacja	-	09-10-2026	17:00	18:00	01:00

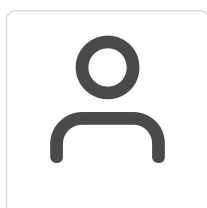
## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 292,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 490,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	252,51 PLN
Koszt osobogodziny netto	205,29 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Małgorzata Łukaszuk

Trenerka i konsultantka łącząca wiedzę ekspercką z doświadczeniem sprzedażowym i menadżerskim zdobytym w branży finansowo-ubezpieczeniowej. W swojej pracy łączy wiele różnych ról wymagających jednocześnie wrażliwości i pragmatyzmu. Korzysta z holistycznej wiedzy tworząc różnorodne programy rozwojowe (m.in. negocjacyjne, menedżerskie, sprzedażowe, programy dedykowane kobietom). Jest autorką artykułów dotyczących negocjacji oraz budowania kapitału społecznego w organizacjach.

Ukończona Szkoła Treningu Grupowego oraz Studium Analizy Transakcyjnej pozwalają jej zrozumieć potrzeby uczestników szkoleń oraz zależności zachodzące między nimi, co wpływa konstruktywnie na ich proces uczenia się. Od 11 lat prowadzi zajęcia w Szkole Negocjacji oraz w Szkole Przywództwa, której jest współautorką.

# Informacje dodatkowe

## Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają dostęp do platformy z materiałami szkoleniowymi

## Warunki uczestnictwa

### Nagrywanie usługi

Szkolenie będzie rejestrowane/nagrywane w celu umożliwienia monitoringu i kontroli przez instytucję nadzorującą realizację usług z dofinansowaniem.

Zapisując się na usługę wyrażasz zgodę na rejestrowanie wizerunku w wyżej wymienionych celach.

### Proces walidacji

Uczestnik korzystający z dofinansowania na usługę jest zobowiązany do wzięcia udziału w procesie walidacji efektów uczenia się.

## Adres

ul. Równoległa 4a  
02-235 Warszawa  
woj. mazowieckie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Ada Cholewińska**

**E-mail** [szkoleniaotwarte@houseofskills.pl](mailto:szkoleniaotwarte@houseofskills.pl)

**Telefon** (+48) 695 434 343