



Skuteczne negocjacje biznesowe - szkolenie

Numer usługi 2025/10/15/4972/3080754

3 677,70 PLN brutto
2 990,00 PLN netto
216,34 PLN brutto/h
175,88 PLN netto/h

Konsorcjum
doradczo
szkoleniowe S.A

★★★★★ 4,5 / 5

139 ocen

📍 Poznań

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 17:00 h

📅 01.07.2026 do 02.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	24-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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
1 z 3 Warsztat - dzień 1	Marcin Salata	01-07-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 3 Warsztat - dzień 2	Marcin Salata	02-07-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 3 Walidacja	-	02-07-2026	17:00	18:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 677,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	216,34 PLN
Koszt osobogodziny netto	175,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Salata

Trener z ponad 25-letnim doświadczeniem w sprzedaży, zarządzaniu sprzedażą, wsparciu sprzedaży oraz prowadzeniu programów rozwojowych dla specjalistów i zarządzających. Pracował z sukcesami w strukturach sprzedażowych liderów rynku w branży ubezpieczeniowej (Grupa PZU, Nationale Nederlanden) oraz szkoleniowej.

Od ponad 15 lat prowadzi programy rozwojowe dla młodych menedżerów w wielu branżach projektując i realizując autorskie programy rozwojowe. Ma doświadczenie w prowadzeniu wystąpień publicznych dla kilkusetosobowych odbiorców

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. Szarych Szeregów 16

60-462 Poznań

woj. wielkopolskie

Ilnn Hotel

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Gajcy

E-mail szkoleniaotwarte@houseofskills.pl

Telefon (+48) 501 630 741