



## Skuteczne negocjacje biznesowe - szkolenie

Numer usługi 2025/10/15/4972/3080802

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

134 oceny

📍 Poznań / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 04.11.2026 do 05.11.2026

## 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>	27-10-2026
<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 przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Warsztat - dzień 1	Marcin Salata	04-11-2026	09:00	17:00	08:00
<b>2 z 3</b> Warsztat - dzień 2	Marcin Salata	05-11-2026	09:00	17:00	08:00
<b>3 z 3</b> Walidacja	-	05-11-2026	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](mailto:szkoleniaotwarte@houseofskills.pl)

**Telefon** (+48) 501 630 741