



Negocjacje - warsztat przedsiębiorcy

Numer usługi 2025/10/23/184984/3101685

500,00 PLN brutto

500,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

2 oceny

📍 Zawoja / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 5 h

📅 28.11.2025 do 28.11.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana jest do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok oraz dla osób rozpoczynających swoją działalność.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	27-11-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	5
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

Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik potrafi zdefiniować pojęcie negocjacji i wskazać ich zastosowanie	Rozpoznaje poprawną definicję negocjacji i wybiera przykłady zastosowania w działalności przedsiębiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Uczestnik zna i rozróżnia strategie negocjacyjne	Wskazuje cechy strategii win-win, kompromisu, unikania itp.; dobiera strategię do sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Uczestnik zna etapy procesu negocjacyjnego	Układa etapy procesu w poprawnej kolejności; rozpoznaje działania charakterystyczne dla danego etapu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Uczestnik zna techniki i taktyki negocjacyjne stosowane w środowisku biznesowym	Rozpoznaje techniki (np. kotwiczenie, milczenie, storytelling) i taktyki (np. dobry/zły policjant)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
7. Uczestnik potrafi wskazać obszary swojej działalności, w których zastosuje negocjacje	Wybiera trafne obszary zastosowania procesu negocjacyjnego w kontekście przedsiębiorstwa	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

1. Usługa skierowana: Usługa skierowana jest do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok oraz dla osób rozpoczynających swoją działalność.

2. Cel edukacyjny: Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej.
3. Godzina równa się godzinie szkoleniowej - 45min, program realizowany bez przerw
4. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa
5. program:

1. Negocjacje dla przedsiębiorcy - jak i gdzie wykorzystać.
Jak rozumiemy negocjacje?
Strategie negocjacyjne - charakterystyka
Dobór strategii negocjacyjnej
2. Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie
Etapy procesu negocjacyjnego
Case Study - analiza przykładu negocjacyjnego
3. Przygotowanie jako kluczowy aspekty procesu negocjacyjnego
Przygotowanie własnego procesu negocjacyjnego
4. Techniki negocjacyjne - warsztat przedsiębiorcy
Zasady negocjacji w środowisku przedsiębiorczym
Taktyki przedsiębiorcy - warsztat
5. Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca?
Podsumowanie materiału
W jakich aspektach potrzebuję proces negocjacyjny?
6. Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Negocjacje dla przedsiębiorcy - jak i gdzie wykorzystać.	Sara Jagiełło	28-11-2025	10:00	10:45	00:45
2 z 5 Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie	Sara Jagiełło	28-11-2025	10:45	12:15	01:30
3 z 5 Techniki negocjacyjne - warsztat przedsiębiorcy	Sara Jagiełło	28-11-2025	12:15	13:00	00:45
4 z 5 Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca?	Sara Jagiełło	28-11-2025	13:00	13:30	00:30
5 z 5 Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Sara Jagiełło	28-11-2025	13:30	13:45	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego.

Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otwarcie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

Adres

Zawoja 1847/11

34-222 Zawoja

woj. małopolskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail jagiello.sara@gmail.com

Telefon (+48) 884 882 842