

ASR
Akademia Świadomego Rozwoju Spółki z Ograniczoną Odpowiedzialnością

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

9 ocen

Negocjacje w praktyce - warsztat

Numer usługi 2025/10/27/184984/3109384

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 18.03.2026 do 18.03.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest:

- do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok;
- dla osób rozpoczynających swoją działalność;
- dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne
- dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

17-03-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

10

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 lub pracy zawodowej.

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?

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 dydaktycznej- 45min, program realizowany z zastosowaniem przerw ruchomych - maksymalnie 20min zgodnie z potrzebą uczestników, lunch 30 min wyjęty z harmonogramu
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 biznesowy
Zasady negocjacji w środowisku biznesowym
Taktyki przedsiębiorcy i menedżera- warsztat
5. Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca lub menedżer?
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 biznesowe - jak i gdzie wykorzystać.	Sara Jagiełło	18-03-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 5 Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie	Sara Jagiełło	18-03-2026	11:30	13:45	02:15
3 z 5 Techniki negocjacyjne - warsztat	Sara Jagiełło	18-03-2026	14:15	16:30	02:15
4 z 5 Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca lub manager?	Sara Jagiełło	18-03-2026	16:30	17:15	00:45
5 z 5 Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Sara Jagiełło	18-03-2026	17:15	18:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 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 otworzenie 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

Warunki techniczne

Stale łącze internetowe

Możliwość otwarcia aplikacji Google Meet

Prędkość łącza min. 1,7MB/s

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail jagiello.sara@gmail.com

Telefon (+48) 884 882 842