



Negocjacje w praktyce - warsztat

Numer usługi 2025/10/27/184984/3109388

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

34 oceny

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 28.03.2026 do 28.03.2026

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 • dla osób indywidualnych chcących podnieść swoje kompetencje zawodowe
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	8
Data zakończenia rekrutacji	27-03-2026
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 oraz rozwinie kompetencje zielone i cyfrowe poprzez stosowanie narzędzi cyfrowych wspierających proces negocjacji oraz uwzględnianie aspektów środowiskowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje się do negocjacji z wykorzystaniem kluczowych elementów procesu	Identyfikuje interesy własne i drugiej strony	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje realistyczną BATNA na bazie analizy danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje które elementy przygotowania mogą ograniczyć negatywny wpływ na środowisko (np. ograniczenie druku, wybór narzędzi cyfrowych)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie i analizę danych - narzędzia statystyczne, arkusze i dokumenty współdzielone	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje i określa kiedy wykorzystać techniki takie jak kotwiczenie, pytania pogłębiające, pakietowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Uczestnik stosuje podstawowe i zaawansowane techniki negocjacyjne w praktycznych scenariuszach	dobiera technikę do celu i kontekstu rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje narzędzia cyfrowe do analizy scenariuszy (np. arkusze kalkulacyjne, symulacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uwzględnia aspekty środowiskowe w proponowanych rozwiązaniach (np. wybór opcji o mniejszym śladzie środowiskowym)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
3. Uczestnik prowadzi negocjacje w sposób uporządkowany, zgodnie ze strukturą rozmowy negocjacyjnej	określa etapy rozmowy negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje jasne podsumowanie i finalizację ustaleń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje zasady bezpiecznej komunikacji cyfrowej (ochrona danych oraz wiarygodność źródeł)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje podsumowanie w formie cyfrowej zgodnej z zasadami dostępności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi	rozpoznaje typowe trudne zachowania i taktyki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa adekwatne kontr-techniki lub strategie obronne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje sytuacje negocjacyjne z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (matryce decyzyjne)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje wpływ trudnych sytuacji na decyzje środowiskowe i określa rozwiązania zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju	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 oraz dla osób indywidualnych chcących podnieść swoje kompetencje zawodowe.
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 i zawodowej.
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. Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej.
4. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa
5. Walidacja na podstawie testu jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie
6. Warsztat ma charakter interaktywny - dlatego nie da się jednoznacznie wskazać modułów praktycznych i teoretycznych. Zakłada się 30% teorii, 70% praktyki. Każdy z modułów został zbudowany w taki sposób aby zapewnić przynajmniej 70% praktyki.
7. **Włączenie kompetencji zielonych i cyfrowych**

Usługa rozwija kompetencje zielone poprzez: analizę wpływu decyzji negocjacyjnych na środowisko, promowanie rozwiązań ograniczających zużycie zasobów, stosowanie ekologicznych standardów pracy (cyfryzacja dokumentów, minimalizacja druku), uwzględnianie aspektów środowiskowych w scenariuszach negocjacyjnych.

Usługa rozwija kompetencje cyfrowe poprzez: pracę na współdzielonych dokumentach i narzędziach online, tworzenie cyfrowych podsumowań negocjacji, analizę danych w narzędziach cyfrowych, stosowanie zasad cyberbezpieczeństwa i oceny wiarygodności informacji.

PROGRAM:

1. Negocjacje biznesowe - gdzie i po co? - 1h dydaktyczna
 1. wstęp, cele,
 2. kontekst mapowanie sytuacji negocjacyjnych uczestników
 3. wprowadzenie do kompetencji zielonych i cyfrowych w negocjacjach
2. Style negocjacyjne i ich konsekwencje - 1h dydaktyczna
 1. test stylów
 2. praca w parach: jak mój styl wpływa na wynik?
 3. analiza stylów pod kątem efektywności zasobowej i komunikacji cyfrowej
3. Przygotowanie procesu negocjacyjnego - 3h dydaktyczne
 1. BATNA, interesy vs stanowiska
 2. struktura rozmowy
 3. przygotowanie do negocjacji na realnym case uczestnika
 4. narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie (checklisty, dokumenty współdzielone)
 5. ekologiczne standardy przygotowania (minimalizacja druku, cyfryzacja materiałów)
4. Techniki negocjacyjne - 3h dydaktyczne
 1. przedstawienie technik negocjacyjnych
 2. symulacje negocjacyjne
 3. analiza technik pod kątem wpływu na środowisko i efektywności cyfrowej
5. Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni? - 1h dydaktyczna
 1. praca indywidualna - plan wdrożenia
 2. identyfikacja działań cyfrowych i prośrodowiskowych
 3. dyskusja
6. Test teoretyczny - walidacja efektów szkolenia - 1h dydaktyczna

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 6

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Negocjacje biznesowe - gdzie i po co?	Sara Jagiełło	28-03-2026	10:00	10:45	00:45
2 z 6 Style negocjacyjne i ich konsekwencje	Sara Jagiełło	28-03-2026	10:45	11:30	00:45
3 z 6 Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie	Sara Jagiełło	28-03-2026	11:30	13:45	02:15
4 z 6 Techniki negocjacyjne - warsztat	Sara Jagiełło	28-03-2026	14:15	16:30	02:15
5 z 6 Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca lub manager?	Sara Jagiełło	28-03-2026	16:30	17:15	00:45
6 z 6 Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Sara Jagiełło	28-03-2026	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 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.

Od 2025 roku prowadzi szkolenia w zakresie budowania zrównoważonego rozwoju biznesu z wykorzystaniem zielonych i cyfrowych kompetencji - tworzenie modeli biznesowych zgodnych z zasadami zielonej gospodarki w oparciu o standardy ESG i CSR oraz wykorzystaniem AI i narzędzi cyfrowych wspierających zrównoważoną gospodarkę zasobami.

Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

Podstawa zwolnienia z VAT: Zwolnienie podmiotowe z VAT na podstawie art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT

Warunki techniczne

Stałe 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