



TRAINING GROUP

Sp. z o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

212 ocen

Negocjacje biznesowe

Numer usługi 2025/11/03/162229/3123613

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 13.12.2025 do 14.12.2025

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym. „Usługa również adresowana dla uczestników projektu Małopolski pociąg do kariery” „Usługa również adresowana dla uczestników projektu Kierunek Rozwój” „Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	12-12-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

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
Rozumie proces negocjacji i właściwie przygotowuje się do prowadzenia negocjacji	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
	Komunikuje swoje potrzeby i dociera do potrzeb partnera	Test teoretyczny
W trakcie rozmów negocjacyjnych stosuje narzędzia potrzebne do prowadzenia efektywnych negocjacji	Elastycznie reaguje na zmianę sytuacji i poszukuje rozwiązań	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

Dzień 1

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

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

Dzień 2

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

1. 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.

Szkolenie trwa 12 godzin dydaktycznych (1 godzina = 45 min).

Przerwy **nie wliczają** się do czasu trwania szkolenia.

Walidacja prowadzona jest w postaci testu teoretycznego.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Strategie negocjacyjne (wykład, warsztat, ćwiczenia)	Piotr Nowaczek	13-12-2025	08:00	09:45	01:45
2 z 11 przerwa	Piotr Nowaczek	13-12-2025	09:45	10:00	00:15
3 z 11 cd. Strategie negocjacyjne (wykład, warsztat, ćwiczenia)	Piotr Nowaczek	13-12-2025	10:00	12:45	02:45
4 z 11 przerwa	Piotr Nowaczek	13-12-2025	12:45	13:00	00:15
5 z 11 Przygotowanie do negocjacji (wykład, ćwiczenia, warsztaty)	Piotr Nowaczek	13-12-2025	13:00	14:30	01:30
6 z 11 Ja jako negocjator (wykład, warsztat, ćwiczenia)	Piotr Nowaczek	14-12-2025	08:00	09:45	01:45
7 z 11 przerwa	Piotr Nowaczek	14-12-2025	09:45	10:00	00:15
8 z 11 Zarządzanie sytuacją negocjacyjną (wykład, warsztat, ćwiczenia)	Piotr Nowaczek	14-12-2025	10:00	12:45	02:45
9 z 11 przerwa	Piotr Nowaczek	14-12-2025	12:45	13:00	00:15
10 z 11 cd. Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie	Piotr Nowaczek	14-12-2025	13:00	14:15	01:15
11 z 11 Walidacja (test jednokrotnego wyboru)	-	14-12-2025	14:15	14:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 440,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 440,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Nowaczek

Wykształcony trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń. Posiada tytuł Master of Business Administration, dodatkowo ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt w postaci elektronicznej.

Informacje dodatkowe

Informujemy, iż jesteśmy zwolnieni z podatku VAT na podstawie: art. 113 ust. 1 i 9 Ustawa o podatku od towarów i usług.

- "Zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych"
- „Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe”.
- 1 godzina= 45 min zajęć dydaktycznych
- Przerwy wliczają się do czasu trwania szkolenia.
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Do rozliczenia konieczne jest posiadania minimum 80% obecności na szkoleniu.

1 godzina= 45 min zajęć dydaktycznych

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie przeprowadzone za pomocą platformy TEAMS.

Wymagania techniczne:

- Komputer / laptop ze stałym dostępem do Internetu (Szybkość pobierania/przesyłania: minimalna 2 Mb/s / 128 kb/s; zalecana 4 Mb/s / 512 kb/s)
- przeglądarka internetowa – zalecane: Google Chrome, Mozilla Firefox, Microsoft Edge
- słuchawki lub dobrej jakości głośniki
- mikrofon

Kontakt



Paulina Gębura

E-mail szkolenia.kadr@gmail.com

Telefon (+48) 886 327 333