



Fundacja Polski
Instytut Wsparcia
Zawodowego

★★★★★ 5,0 / 5

860 ocen

Negocjacje z elementami NLP - szkolenie z egzaminem

Numer usługi 2025/11/05/160998/3129917

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 02.03.2026 do 06.03.2026

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Usługa adresowana do osób które:

- chcą rozbudować swój warsztat negocjacyjny,
- chcą poprawić efektywność prowadzonych negocjacji oraz poznać nowe techniki i gry negocjacyjne,
- w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów,
- odpowiadają za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji,

oraz dla:

Grupa docelowa usługi

- specjalistów i kierowników działów zakupów,
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami,
- kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla (m.in. kierowników, właścicieli przedsiębiorstw, pracowników działu sprzedaży, key account managerów, product managerów),
- osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji,
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

01-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia negocjacji, wykorzystywania taktyk i strategii negocjacyjnych. Usługa przygotowuje do poprawienia efektywności prowadzenia rozmów z klientami, prezentowania i obrony ofert, stosowania nowych technik i gier negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia wprowadzenie do tematu negocjacji (BATNA, ZOPA). Określa i charakteryzuje style negocjacyjne. Dostosowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera (odzwierciedlenie). Omawia proces komunikacji. Uzasadnia rodzaje pytań.	Wyjaśnia kluczowe terminy związane z negocjacjami.	Test teoretyczny Obserwacja w warunkach symulowanych
	Określa główne cele prowadzenia negocjacji	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Opisuje różne style negocjowania (negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne)	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przedstawia etapy procesu komunikacji oraz wskazuje przeszkody w jej przebiegu.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje znaczenie komunikacji werbalnej i niewerbalnej w trakcie negocjacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wymienia i omawia rodzaje pytań stosowanych w negocjacjach.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje określenie BATNA w negocjacjach. Wybiera strategię negocjacyjną. Omawia profesjonalne przygotowanie się do negocjacji oraz podstawy NLP. Omawia podstawowe pojęcia NLP w procesie negocjacji, diagnozuje style interpersonalne oraz strategię w prowadzeniu negocjacji.	Określa i analizuje możliwe alternatywy w procesie negocjacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Przedstawia i omawia strategię negocjacyjne.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wyjaśnia podstawowe założenia NLP oraz wykorzystuje je podczas negocjacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Identyfikuje style interpersonalne i ocenia ich wpływ na przebieg rozmów.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wskazuje oraz opisuje strategię stosowane w prowadzeniu negocjacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC CERTYFIKACJA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ

Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa Podmiotu certyfikującego	ICVC CERTYFIKACJA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

Ramowy program usługi:

1. Wprowadzenie do tematu negocjacji. Omówienie podstawowych pojęć z negocjacji. Omówienie strategii i taktyk negocjacji.
2. Podstawy negocjacji – BATNA, ZOPA, Cena brzegowa – minimalny próg, po przekroczeniu którego wynik negocjacji nie jest dla nas satysfakcjonujący, Budowanie wartości – handlowanie ustępstwami.
3. Umiejętne określanie celów negocjacyjnych – na czym mi szczególnie zależy, co chcę osiągnąć, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
4. Z czym chcę wyjść z negocjacji – jaki efekt chcę osiągnąć w trakcie rozmów, jakie mam cele, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
5. Poznanie stylów negocjacji. Negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne.
6. Dostosowanie stylu prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera – odzwierciedlenie.
7. Poznanie procesu komunikacji. Kto odpowiada za komunikat, bariery komunikacyjne.
8. Efektywna komunikacja werbalna – słowa, ton głosu.
9. Komunikacja niewerbalna – mowa ciała, postawy które pozytywnie działają na Klienta/Rozmówcę.
10. Rodzaje pytań. Pytania otwarte, zamknięte, wprost, sugerujące, alternatywne.
11. Określenie BATNA w negocjacjach. Omówienie zagadnienia alternatywy w negocjacjach.
12. Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
13. Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
14. Rozpoznanie strategii wybranej przez klienta.
15. Profesjonalne przygotowanie się do negocjacji. Otwarcie negocjacji, wprowadzenie, rozpoznanie, przetarg, zakończenie rozmów i zamknięcie negocjacji.
16. Podstawy NLP. Omówienie podstawowych pojęć z NLP.
17. NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
18. NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
19. Diagnoza stylów interpersonalnych.
20. Efektywność komunikacji werbalnej – umiejętność przekazu – jak mówić aby nas rozumiano.
21. Umiejętność zadawania pytań.
22. Strategie w prowadzeniu negocjacji i jak rozpoznać strategię wybraną przez Klienta/Partnera.

Usługa adresowana do osób które:

- chcą rozbudować swój warsztat negocjacyjny,
- chcą poprawić efektywność prowadzonych negocjacji oraz poznać nowe techniki i gry negocjacyjne,
- w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów,
- odpowiadają za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji,

oraz dla:

- specjalistów i kierowników działów zakupów,
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami,
- kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla (m.in. kierowników, właścicieli przedsiębiorstw, pracowników działu sprzedaży, key account managerów, product managerów),
- osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji,
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi szkoleniowej:

a) minimalna liczba Uczestników: 5, maksymalna liczba Uczestników: 16

b) liczba stanowisk pracy: każdy z Uczestników posiada dostęp do własnego stanowiska pracy

c) w ramach kursu / szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały szkoleniowe

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe, tj: notes, długopis, teczka.

Czas trwania szkolenia: 30 godzin dydaktycznych (plus dodatkowo przerwy) obejmuje 20 godz. teoretycznych oraz 10 godz. praktycznych. Kurs realizowany będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/Uczestniczek wraz z realizacją ćwiczeń praktycznych.

Szkolenie realizowane będzie w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi. Po każdych 4 godzinach usługi szkoleniowej przypada 30 minut przerwy – w przypadku krótszych zajęć niż 4 godziny dydaktyczne przerwa wynosi minimum 15 min.

Obowiązkowe dla każdego uczestnika jest uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne jest 20% nieobecności). Po zakończeniu usługi szkoleniowej zostanie przeprowadzona zewnętrzna walidacja oraz certyfikacja. Zachowana będzie rozdzielność procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Egzamin realizowany jest po zrealizowanym kursie.

Elementy procesu walidacji ICVC:

1. Zgłoszenie się do walidacji – poprzez platformę ICVC lub uprawnionego partnera.
2. Przystąpienie do egzaminu ICVC – egzamin obejmuje część pisemną/testową. Po zakończeniu kursu zostanie przeprowadzony zewnętrzny egzamin potwierdzający nabycie kwalifikacji zawodowych.
3. EGZAMIN ICVC - składa się z części pisemnej, zawierającej pytania zamknięte z czterema wariantami odpowiedzi.
4. Ocena i analiza wyników egzaminu – sprawdzenie zgodności z wymaganiami kwalifikacyjnymi. Egzamin jest oceniany przez podmiot prowadzący walidację.
5. Wydanie certyfikatu ICVC, z unikatowym numerem i symbolem kwalifikacji – na podstawie pozytywnego wyniku egzaminu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	800,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	800,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe, tj.: notes, długopis, teczka.

Warunki uczestnictwa

Dana kwalifikacja nie ma założonych kryteriów uczestnictwa (poza wykształceniem co najmniej średnim) oraz wymaganych kwalifikacji poprzedzających udział w usłudze.

Nie jest wymagane wylegitymowanie się doświadczeniem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min).

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji.

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Realizacja usługi rozwojowej jest zgodna ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021 – 2027 oraz zapisami Ustawy z dnia 19 lipca 2019 roku o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami. Usługa rozwojowa jest dostępna dla osób ze szczególnymi potrzebami, czyli tych osób, które ze względu na swoje cechy zewnętrzne lub wewnętrzne lub ze względu na okoliczności, w których się znajdują, muszą podjąć dodatkowe działania lub zastosować dodatkowe środki.

Adres

al. Józefa Piłsudskiego 34
35-001 Rzeszów

Kontakt



Zdzisław Sikora

E-mail fundacja@piwz.pl

Telefon (+48) 726 826 040