



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

77 ocen

Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I+II - szkolenie

Numer usługi 2025/12/09/140920/3202266

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 26.01.2026 do 28.01.2026

2 590,00 PLN brutto

2 590,00 PLN netto

107,92 PLN brutto/h

107,92 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Zapraszamy osoby, które:

- prowadzą negocjacje sprzedażowe i chcą skuteczniej radzić sobie z wymagającymi kupcami,
- pracują w zakupach, negocjują warunki z dostawcami i potrzebują silniejszych argumentów,
- mają doświadczenie w negocjacjach, ale chcą uporządkować swój styl i wzbogacić go o sprawdzone, nowoczesne techniki,
- dopiero rozpoczynają przygodę z negocjacjami i są gotowe na intensywną naukę – od fundamentów po strategię zaawansowaną,
- chcą dynamicznie się rozwijać i poznać zarówno podstawowe zasady, jak i metody win-win,
- mają za sobą szkolenia negocjacyjne, lecz czują, że potrzebują kolejnego poziomu i autorskich technik, które realnie podnoszą skuteczność.

W usłudze mogą uczestniczyć również osoby z innych projektów

usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Negocjacje w stylu Win-Win – poziom I+II” przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji opartych na obustronnej satysfakcji, budowania własnej siły negocjacyjnej oraz konstruktywnego zarządzania emocjami i konfliktami. Celem szkolenia jest rozwinięcie kompetencji niezbędnych do tworzenia partnerskich, długofalowych relacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik neutralizuje chwyt, triki i taktyki negocjacyjne.	Uczestnik prezentuje strategie ich neutralizacji podczas symulowanych negocjacji.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik doprowadza do porozumienia w stylu Win-Win.	Uczestnik rozwiązuje sytuacje konfliktowe w sposób satysfakcjonujący obie strony.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik stawia granice w negocjacjach.	Uczestnik stosuje asertywne techniki ochrony własnych interesów.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych

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. Czym są Negocjacje WIN-WIN w kontekście znanych stylów negocjacyjnych

- Przegląd stylów negocjacyjnych i konsekwencji ich stosowania.
- Biologiczne podłoże siły negocjacyjnej i budowania przewagi — dlaczego model Win-Win jest trudny w praktyce?
- **Win-Win jako strategia długoterminowa** w świetle teorii gier J. Nasha („Piękny Umysł”).
- 6 fundamentalnych zasad skutecznego negocjatora i ich wpływ na wyniki negocjacji.

2. Chwyty i taktyki w trakcie procesu negocjacji

- Jak rozpoznawać bluff i kłamstwo na podstawie mimiki i mikromimiki.
- Jak identyfikować manipulacje i chwytów negocjacyjnych oraz wykorzystywać je na swoją korzyść.
- Kiedy i jakie taktyki warto stosować.
- Różnice między taktyką a chwytem.
- Jak argumentować w odpowiedzi na trudne zagrania negocjacyjne.
- Gdzie przebiega granica między perswazją a manipulacją.
- Rola etyki w negocjacjach.
- Symulacja negocjacji 1:1 – praktyczne zastosowanie wiedzy.

3. Negocjacje jako proces rozłożony w czasie

- **Etapy procesu negocjacji** i przygotowanie do każdego z nich.
- Jak skutecznie definiować i hierarchizować cele – **arkusz Nego-SMART**.
- Zarządzanie czasem jako zasobem negocjatora.
- Impas jako element strategii.
- **BATNA i ZOPA** – definicje, znaczenie i zastosowanie w budowaniu strategii.
- Jak otwierać licytację, składać propozycje i decydować o zatrzymaniu lub wycofaniu się.
- **Negocjacje pozycyjne** bez „okopywania się” na stanowiskach.
- **Błędy w szacowaniu ZOPA** i konsekwencje opierania się na niepewnych informacjach o budżecie drugiej strony.
- Zależność między **BATNA, WATNA a ZOPA**.
- **Symulacja negocjacji 1:1** – utrwalenie umiejętności.

4. Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach

- Wpływanie na przebieg negocjacji poprzez odpowiednią składnię zdań i presupozycje.
- Budowanie autorytetu i charyzmy za pomocą **języka**.
- Jak reagować na żądania i propozycje trudne do przyjęcia, by nie wpaść w klincz.
- Wyjście z impasu dzięki „**ramie rozwiązania**”.
- Negocjacje w komentarzach (np. przy umowach) — jak nie zniechęcać drugiej strony.
- **Negocjacje mailowe i telefoniczne** — kluczowe zasady.
- Jak aranżować przestrzeń, gdzie usiąść, jak witać się w grupie negocjatorów.
- Budowanie autorytetu sygnałami **niewerbalnymi**.
- Symulacja negocjacji zespołowych z nagraniem i analizą – symulacja nagrana zostaje na video, następnie odtworzona i poddana szczegółowej analizie pod kątem strategii, użytych taktyk, neurolingwistyki, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz czynników zbliżających i oddalających od porozumienia.

5. Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia

- Jak wyjść poza licytację i wejść na **poziom negocjowania interesów**.
- Rozpoznawanie **potrzeb i przekonań** drugiej strony.
- Odczytywanie **mapy przekonań** rozmówcy-negocjatora.
- Jak odróżniać przekonania **kluczowe** od pobocznych.
- Tworzenie wielu rozwiązań satysfakcjonujących obie strony w oparciu o **wartości i przekonania**.
- Jak wykorzystać **przekonania** drugiej strony do zmiany jej stanowiska.
- Budowanie **partnerskiej** relacji.
- Przejście od „okopywania się” na stanowiskach do odkrywania nowych rozwiązań – **model 4WIN™**.

6. Inteligencja emocjonalna w negocjacjach

- **Źródła emocji** w negocjacjach.
- Jak gniew i strach blokują porozumienie.
- Jak odczytywać informację ukrytą w emocjach i przekuć ją w korzyść negocjacyjną.
- **Asertywność** jako narzędzie ochrony interesów własnych i drugiej strony.
- **Algorytm przejmowania kontroli w rozmowie** — reakcja na ataki i oskarżenia.
- Świadome i nieświadome gry negocjacyjne — negocjacje w świetle **analizy transakcyjnej E. Berne’a**.
- Wpływ nawyków komunikacyjnych i ról psychologicznych na przebieg negocjacji.
- Symulacja negocjacji zespołowych z nagraniem i analizą - symulacja nagrana zostaje na video, następnie odtworzona i poddana szczegółowej analizie pod kątem strategii, użytych taktyk, neurolingwistyki, komunikacji werbalnej i niewerbalnej oraz czynników zbliżających i oddalających od porozumienia.

7. Czym jest siła w negocjacjach i jak BATNA na nią wpływa?

- **Techniki wzmacniania** własnej siły negocjacyjnej poprzez identyfikację i obniżanie siły drugiej strony.
- Jak wykorzystać przewagę negocjacyjną, aby osiągnąć sukces obustronny.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 23

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Czym są Negocjacje WIN-WIN w kontekście znanych stylów negocjacyjnych	Tomasz Krajewski	26-01-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 23 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	26-01-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 23 Chwyty i taktyki w trakcie procesu negocjacji	Tomasz Krajewski	26-01-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 23 Lunch	Tomasz Krajewski	26-01-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 23 Chwyty i taktyki w trakcie procesu negocjacji - ciąg dalszy	Tomasz Krajewski	26-01-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 23 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	26-01-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 23 Negocjacje jako proces rozłożony w czasie	Tomasz Krajewski	26-01-2026	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach	Tomasz Krajewski	27-01-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 23 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	27-01-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach - ciąg dalszy	Tomasz Krajewski	27-01-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 23 Lunch	Tomasz Krajewski	27-01-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 23 Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia	Tomasz Krajewski	27-01-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 23 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	27-01-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 23 Autorska metodyka 4WIN – algorytm dochodzenia do porozumienia - ciąg dalszy	Tomasz Krajewski	27-01-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 23 Walidacja	-	27-01-2026	16:00	17:00	01:00
16 z 23 Inteligencja emocjonalna w negocjacjach	Tomasz Krajewski	28-01-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 23 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	28-01-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 23 Inteligencja emocjonalna w negocjacjach - ciąg dalszy	Tomasz Krajewski	28-01-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 23 Lunch	Tomasz Krajewski	28-01-2026	12:15	13:00	00:45
20 z 23 Czym jest siła w negocjacjach i jak BATNA na nią wpływa?	Tomasz Krajewski	28-01-2026	13:00	14:45	01:45
21 z 23 Przerwa kawowa	Tomasz Krajewski	28-01-2026	14:45	15:00	00:15
22 z 23 Różne typy negocjatorów wymagają różnego podejścia	Tomasz Krajewski	28-01-2026	15:00	16:00	01:00
23 z 23 Walidacja	-	28-01-2026	16:00	17:00	01:00

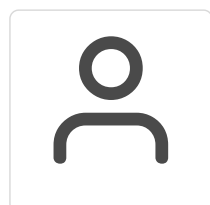
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 590,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	107,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,92 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Krajewski

Certyfikowany Trener Biznesu z wieloletnim doświadczeniem, coach ICC, mentor i twórca programów szkoleniowych. Przez lata pracował jako dyrektor sprzedaży, dyrektor zarządzający oraz prezes firmy. Od ponad 20 lat wspiera managerów i zespoły z wielu branż, a pod jego opieką

rozwijało się już ponad 5000 pracowników.

Jako dyrektor sprzedaży Property Group Sp. z o.o. (RynekPierwotny.pl) stworzył i wdrożył strategię rozwoju działu handlowego, nowy system motywacyjny i zmieniony model sprzedaży. W efekcie zwiększył kompetencje zespołu oraz trzykrotnie podniósł przychody w ciągu 2,5 roku.

Pełniąc funkcję dyrektora zarządzającego w firmie logistycznej, odpowiadał za poprawę rentowności przedsiębiorstwa. Wprowadzone zmiany w operacjach, bezpieczeństwie, finansach i sprzedaży doprowadziły do wyraźnego wzrostu rentowności już po 6 miesiącach oraz 30% wzrostu liczby klientów.

Jako prezes spółki z branży automatyki budynkowej zbudował firmę od podstaw, osiągając 2 mln zł sprzedaży w 1,5 roku. Stworzył autorski system automatyki budynkowej, który zdobył najwyższą ocenę w regionie i uzyskał dofinansowanie UE.

Wspiera kadrę zarządzającą, m.in. w projektach rządowych, a jego praca została opisana w publikacji „Leadership in Times of Crisis”. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu przywództwa, zarządzania zmianą, sprzedaży, negocjacji, komunikacji, obsługi klienta, prezentacji oraz coachingu menedżerskiego.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają drukowane materiały szkoleniowe zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień, a także dodatkowe handouty. Każdy z nich uzyska również dostęp do platformy online, na której znajdą pliki do druku, komplet ćwiczeń, prezentację ze szkolenia oraz listę polecaniej literatury.

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Co otrzymasz dodatkowo?

Ty i trener

- W ciągu roku od ukończenia szkolenia *Zarządzanie zespołem i motywowanie pracowników* otrzymasz **90 minut indywidualnego treningu** – spotkanie jeden na jeden z trenerem, twarzą w twarz, w naszym biurze.
- **Nielimitowany kontakt telefoniczny z trenerem** – abyś mógł/mogła skonsultować wyzwania pojawiające się już po szkoleniu.

Troska o Twoje potrzeby przed szkoleniem

Trener skontaktuje się z Tobą w ciągu 2 dni od zgłoszenia, aby poznać Twoje potrzeby, wyzwania oraz kontekst zawodowy, tak by dopasować szkolenie do realnych sytuacji, z którymi się mierzysz.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenie-negocjacje-stylu-win-win-poziom-ii>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali (koszt: 60 zł za dobę).

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kacper Kalinowski

E-mail kacper.kalinowski@4grow.pl

Telefon (+48) 791 412 204