

TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

268 ocen

Szkolenie "Negocjacje biznesowe"

Numer usługi 2025/12/30/162229/3232270

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 02.04.2026 do 03.04.2026

1 440,00 PLN brutto

1 440,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym. <i>Usługa również adresowana dla uczestników projektu Małopolskie Bony rozwojowe Plus" i "Małopolski Pociąg do Kariery".</i> <i>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".</i>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	01-04-2026
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

Po ukończeniu usługi uczestnik będzie przygotowany do samodzielnego i świadomego prowadzenia negocjacji biznesowych w środowisku zawodowym. Nabędzie kompetencje w zakresie przygotowania do procesu negocjacyjnego,

identyfikowania i doboru adekwatnych strategii negocjacyjnych, skutecznego stosowania narzędzi komunikacyjnych oraz rozpoznawania i reagowania na najczęściej stosowane techniki i triki negocjacyjne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje i wyjaśnia etapy procesu negocjacji oraz zasady przygotowania do negocjacji	Uczestnik rozpoznaje, opisuje i wyjaśnia etapy procesu negocjacyjnego oraz elementy skutecznego przygotowania do negocjacji.	Test teoretyczny
Analizuje i dobiera strategię negocjacyjną w zależności od celu i kontekstu negocjacji.	Uczestnik analizuje opis sytuacji negocjacyjnej i wskazuje właściwą strategię negocjacyjną wraz z jej uzasadnieniem.	Test teoretyczny
Identyfikuje i opisuje narzędzia komunikacyjne wykorzystywane w negocjacjach.	Uczestnik rozpoznaje, opisuje i wyjaśnia sposoby komunikowania własnych potrzeb oraz identyfikowania potrzeb drugiej strony.	Test teoretyczny
Wyjaśnia i analizuje sposoby reagowania na zmiany sytuacji negocjacyjnej.	Uczestnik rozpoznaje, analizuje i wskazuje możliwe reakcje na zmieniające się warunki negocjacji.	Test teoretyczny
Identyfikuje i charakteryzuje najczęściej stosowane triki negocjacyjne.	Uczestnik rozpoznaje, nazywa i wyjaśnia sposoby radzenia sobie z trikami negocjacyjnymi stosowanymi przez drugą stronę.	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

2.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

3. 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

1. 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

2. 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 16 godzin dydaktycznych tj. 12 godzin zegarowych plus przerwy (w łącznej ilości 1 godziny), które nie wliczają się w czas trwania szkolenia.

Szkolenie podzielone jest na: 12 godzin teorii, 4 godziny praktyki (w tym walidacja).

Każdy uczestnik musi posiadać własne stanowisko komputerowe z dostępem do kamery, mikrofonu i głośnika.

Walidacja zostanie przeprowadzona w postaci testu teoretycznego, jednokrotnego wyboru.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 DZIEŃ 1 - Strategie negocjacyjne (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia, testy	Piotr Nowaczek	02-04-2026	08:00	10:15	02:15
2 z 11 PRZERWA	Piotr Nowaczek	02-04-2026	10:15	10:30	00:15
3 z 11 DZIEŃ 1 - Podstawowe pojęcia w negocjacjach (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Piotr Nowaczek	02-04-2026	10:30	12:45	02:15
4 z 11 PRZERWA	Piotr Nowaczek	02-04-2026	12:45	13:00	00:15
5 z 11 DZIEŃ 1 - Przygotowanie do negocjacji (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Piotr Nowaczek	02-04-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 11 DZIEŃ 2 - Ja jako negocjator (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Piotr Nowaczek	03-04-2026	08:00	10:15	02:15
7 z 11 PRZERWA	Piotr Nowaczek	03-04-2026	10:15	10:30	00:15
8 z 11 DZIEŃ 2 - Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Piotr Nowaczek	03-04-2026	10:30	12:45	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 PRZERWA	Piotr Nowaczek	03-04-2026	12:45	13:00	00:15
10 z 11 DZIEŃ 2 - C.D Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Piotr Nowaczek	03-04-2026	13:00	14:15	01:15
11 z 11 WALIDACJA	-	03-04-2026	14:15	14:30	00:15

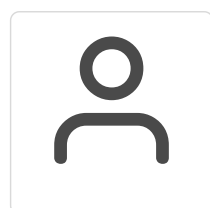
Cennik

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

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt w wersji elektronicznej

Warunki uczestnictwa

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Obowiązkiem uczestnika jest zapewnienie poniższych warunków technicznych:

- Komputer z mikrofonem, dostępem do Internetu
- Zalecany- dodatkowy monitor

Uczestnik ma obowiązek posiadania kamery oraz jej włącznie podczas trwania szkolenia.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych.

Informacje dodatkowe

- Zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski Pociąg do Kariery” i ”Małopolskie Bony Rozwojowe Plus”

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie przeprowadzone przy wykorzystaniu platformy TEAMS.

Wymagania techniczne:

- Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.
- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji oraz niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów
- system operacyjny Windows 7/8/10 lub Mac OS X
- pakiet Microsoft Office, Libre Office, Open Office
- Uczestnik musi posiadać dostęp do kamery i mikrofonu-wymóg konieczny.
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik -
- minimalna prędkość łącza: 512KB/sek
- Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie to MS Teams.

Kontakt



Paulina Gębura

E-mail szkolenia.kadr@gmail.com

Telefon (+48) 886 327 333