



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

78 ocen

Negocjacje w stylu Win-Win - poziom II - szkolenie

Numer usługi 2026/01/12/140920/3252625

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 27.02.2026 do 27.02.2026

890,00 PLN brutto

890,00 PLN netto

111,25 PLN brutto/h

111,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które:

- prowadzą negocjacje sprzedażowe i chcą skuteczniej współpracować z wymagającymi partnerami biznesowymi,
- pracują w obszarze zakupów, negocjują warunki z dostawcami i potrzebują silniejszych oraz lepiej uporządkowanych argumentów,
- posiadają doświadczenie w negocjacjach, lecz chcą uporządkować swój styl i wzbogacić go o sprawdzone, nowoczesne techniki,
- rozpoczynają pracę z negocjacjami i są gotowe na intensywną naukę – od podstaw po bardziej zaawansowane strategie,
- chcą rozwijać swoje kompetencje, poznając zarówno klasyczne zasady negocjowania, jak i podejście win-win,
- brały już udział w szkoleniach negocjacyjnych i poszukują kolejnego etapu rozwoju oraz autorskich metod realnie podnoszących skuteczność.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby realizujące zadania w innych projektach oraz uczestnicy projektu „Kierunek – Rozwój”.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Uczestnik rozwinie umiejętność świadomego zarządzania emocjami w negocjacjach, rozpoznawania ich źródeł oraz wykorzystywania informacji płynących z emocji do budowania porozumienia. Nauczy się reagować na ataki i zarzuty, stosować asertywność oraz rozumieć gry negocjacyjne i role psychologiczne. Zdobędzie także wiedzę o budowaniu siły negocjacyjnej, analizie BATNA i wykorzystywaniu przewagi w sposób sprzyjający obopólnym korzyściom.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi rozpoznać emocje pojawiające się w negocjacjach oraz świadomie reagować na gniew, strach i presję, stosując adekwatne techniki komunikacyjne.	Analiza nagranej symulacji negocjacji – poprawna identyfikacja emocji, ról psychologicznych i zastosowanych reakcji na ataki.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik potrafi analizować siłę negocjacyjną stron, określić własną BATNA oraz wykorzystać ją do budowania rozwiązań korzystnych dla obu stron.	Zadanie praktyczne – przygotowanie i uzasadnienie strategii negocjacyjnej z uwzględnieniem BATNA i przewagi negocjacyjnej.	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. Inteligencja emocjonalna w negocjacjach

Źródła emocji w negocjacjach.

Wpływ gniewu i strachu na blokowanie porozumienia.

Odczytywanie informacji zawartych w emocjach i ich wykorzystanie.

Asertywność jako narzędzie ochrony interesów obu stron.

Algorytm przejmowania kontroli – reakcja na ataki i zarzuty.

Świadome i nieświadome gry negocjacyjne w ujęciu analizy transakcyjnej E. Berne'a.

Wpływ ról psychologicznych i nawyków komunikacyjnych na przebieg negocjacji.

Symulacja negocjacji zespołowych z nagraniem i szczegółową analizą.

2. Siła w negocjacjach i rola BATNA

Techniki wzmacniania własnej pozycji negocjacyjnej poprzez analizę i osłabianie siły drugiej strony.

Wykorzystanie przewagi negocjacyjnej do osiągnięcia rezultatów korzystnych dla obu stron.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Inteligencja emocjonalna w negocjacjach	Piotr Drozdowski	27-02-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 8 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	27-02-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 8 Inteligencja emocjonalna w negocjacjach - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	27-02-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 8 Lunch	Piotr Drozdowski	27-02-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 8 Siła w negocjacjach i rola BATNA	Piotr Drozdowski	27-02-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 8 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	27-02-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 8 Siła w negocjacjach i rola BATNA	Piotr Drozdowski	27-02-2026	15:00	16:00	01:00
8 z 8 Walidacja	-	27-02-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	890,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	111,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	111,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Ponad 18 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych oraz grupowych, ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji, sprzedaży i kompetencji interpersonalnych. Trener trenerów oraz ekspert w obszarze edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z zakresu teorii i praktyki efektywnego uczenia się dla trenerów, nauczycieli i mentorów. Autor kilkudziesięciu programów szkoleniowych z obszaru sprzedaży, negocjacji i HR.

Wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, gdzie dzieli się wiedzą z zakresu negocjacji, komunikacji i zarządzania relacjami biznesowymi.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi przy projektowaniu i wdrażaniu programów rozwojowych dla wszystkich poziomów organizacji, m.in. w branżach IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG i energetycznej, a także dla jednostek sektora publicznego.

Prowadził szkolenia dla pracowników wielu renomowanych organizacji, takich jak Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments oraz wielu innych.

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 otrzymasz **60 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-0>

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