



Szkolenie z negocjacji handlowych.

Numer usługi 2026/01/22/33679/3277017

2 000,00 PLN brutto

2 000,00 PLN netto

250,00 PLN brutto/h

250,00 PLN netto/h

Master Class and
More NON-PROFITSpółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością

★★★★★ 4,8 / 5

205 ocen

📍 Mikołów

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 08:00 h

📅 26.06.2026 do 26.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Pracownicy działów sprzedaży, przedstawiciele handlowi, kadra menedżerska, specjaliści HR oraz pracownicy działów logistyki, którzy w codziennej pracy prowadzą negocjacje handlowe, strategiczne lub personalne, planują i analizują rozmowy negocjacyjne oraz reagują na trudne sytuacje, zachowując asertywność, profesjonalizm i zasady etyki zawodowej.
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	17-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest nabycie przez uczestników wiedzy i umiejętności umożliwiających skuteczne planowanie i prowadzenie negocjacji w środowisku zawodowym, w tym analizę sytuacji i partnera negocjacyjnego, dobór strategii i

technik negocjacyjnych oraz radzenie sobie z presją i trudnymi zachowaniami w celu realizacji założonych celów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
W zakresie wiedzy uczestnik: opisuje etapy, modele oraz kluczowe pojęcia negocjacji stosowane w środowisku zawodowym, w tym cele negocjacyjne, BATNA, punkt odniesienia oraz ofertę otwarcia.	uczestnik wskazuje w pytaniach testowych poprawną kolejność etapów negocjacji, modele negocjacyjne i prawidłowe definicje kluczowych pojęć oraz ich zastosowanie w przedstawionych scenariuszach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
rozdziela style negocjacyjne oraz identyfikuje charakterystyczne cechy partnera negocjacyjnego.	uczestnik przyporządkowuje opisy zachowań partnera do odpowiednich stylów negocjacyjnych w pytaniach testowych i wskazuje konsekwencje wyboru stylu dla strategii negocjacyjnej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie umiejętności uczestnik: dobiera strategię i techniki negocjacyjne adekwatnie do celu i opisu sytuacji negocjacyjnej.	uczestnik w pytaniach testowych wybiera właściwą strategię i technikę negocjacyjną dla przedstawionych scenariuszy oraz wskazuje oczekiwany efekt zastosowania.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
reaguje na presję, manipulację i zachowania agresywne, identyfikując właściwe działania i techniki obronne oraz określając obszary wymagające rozwoju własnego stylu negocjacyjnego.	uczestnik rozpoznaje w pytaniach testowych trudne zachowania partnera i wskazuje odpowiednie reakcje oraz działania rozwojowe dla siebie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
W zakresie kompetencji społecznych uczestnik: rozpoznaje znaczenie etycznego i odpowiedzialnego prowadzenia negocjacji w relacjach zawodowych.	uczestnik wybiera w pytaniach testowych prawidłowe i nieprawidłowe zachowania negocjacyjne zgodne z zasadami etyki i odpowiedzialności zawodowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
identyfikuje postawy i zachowania sprzyjające asertywnej i partnerskiej komunikacji w procesie negocjacyjnym.	uczestnik wskazuje w pytaniach testowych przykłady zachowań sprzyjających budowaniu porozumienia oraz przykłady zachowań nieasertywnych lub niepartnerskich.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

W programie szkolenia zaplanowano 2 przerwy: przerwa kawowa: 15 min i przerwa obiadowa: 30 min, uwzględnione również w harmonogramie, wliczone w czas realizacji szkolenia.

Całkowity czas zegarowy szkolenia: 9:00–17:00 (8 godzin zegarowych)

Godziny szkolenia są godzinami zegarowymi, 1 godzina = 60 minut

PROGRAM SZKOLENIA

09:00–09:50 – Blok 1: Wprowadzenie do negocjacji i model WIN–WIN

Cel edukacyjny (szczegółowy): uczestnik charakteryzuje strukturę procesu negocjacyjnego, identyfikuje różnicę między pozycjami a interesami oraz przyjmuje model WIN–WIN jako podejście negocjacyjne złożone z elementów: przygotowanie, otwarcie, eksploracja interesów, propozycje i zamknięcie.

Treści i aktywności: krótkie wprowadzenie teoretyczne, analiza przypadków, mini-test diagnostyczny, dyskusja moderowana.

Efekty po bloku (mieralne): wymienia etapy negocjacji i określa trzy różnice między stanowiskiem a interesem (zadanie pisemne).

09:50–10:40 – Blok 2: Strategie i style negocjacyjne – wybór strategii adekwatnej do celu

Cel edukacyjny: uczestnik rozróżnia i ocenia strategie (współpraca, kompromis, rywalizacja, unikanie, uleganie), ocenia koszty i korzyści ich użycia oraz planuje, kiedy świadomie przejść między strategiami w trakcie negocjacji.

Treści i aktywności: prezentacja modeli stylów, ćwiczenie identyfikacji stylu u partnera, krótka symulacja z omówieniem.

Efekty po bloku: sporządza krótką strategię reakcji na każdy z pięciu stylów i wybiera optymalną strategię dla 2 przedstawionych scenariuszy.

10:40 – 10:55 – Przerwa kawowa

10:55–12:00 – Blok 3: Autodiagnoza – Twój styl negocjacyjny i jego konsekwencje

Cel edukacyjny: uczestnik dokonuje rzetelnej samooceny własnego stylu negocjacyjnego, identyfikuje konkretne mocne i słabe strony oraz przygotowuje plan korygujący zachowania dysfunkcyjne.

Treści i aktywności: kwestionariusz stylów negocjacyjnych, feedback 1:1 w parach, ćwiczenie „zmiana nawyku” – scenariusz praktyczny.

Efekty po bloku: uczestnik otrzyma listę 3 priorytetowych zachowań do zmiany i opis sposobów ich modyfikacji (konkretne techniki).

12:00–12:50 – Blok 4: Przygotowanie do negocjacji – analiza partnera, BATNA, interesy

Cel edukacyjny: uczestnik przeprowadza szybką, ale rzetelną analizę partnera (interesy, BATNA, ograniczenia, motywatory), co pozwoli mu na zaplanowanie oferty i strategii negocjacyjnej.

Treści i aktywności: szablon analizy partnera, ćwiczenie w grupach: przygotowanie BATNA i strategii otwarcia do realnego scenariusza, omówienie.

Efekty po bloku: sporządza kompletny arkusz przygotowania do negocjacji (BATNA, punkty odniesienia, cel minimalny i optymalny).

12:50–13:40 – Blok 5: Techniki negocjacyjne – narzędzia podstawowe (argumentacja, pytania, aktywne słuchanie)

Cel edukacyjny: uczestnik stosuje praktyczne techniki prowadzenia rozmowy: formułowanie ofert, zadawanie pytań otwartych/zamkniętych, parafrazowanie, technika „milczenia” i „odzwierciedlania” w celu uzyskania informacji.

Treści i aktywności: krótka prezentacja technik, ćwiczenia w parach, krótkie podsumowanie i checklist technik.

Efekty po bloku: potrafi przeprowadzić strukturę krótkiej rozmowy negocjacyjnej stosując min. 4 techniki z listy.

13:40 –14:10 – Przerwa obiadowa

14:10–15:00 – Blok 6: Techniki zaawansowane – presja, manipulacje, kontr-manipulacje

Cel edukacyjny: uczestnik wykorzystuje zaawansowane techniki (np. kotwiczenie, decoy, framing), wykrywa elementy manipulacyjne i stosuje obronne schematy reakcji (przesunięcie, kontrast, rekwizyty dowodowe).

Treści i aktywności: analiza przykładów, scenariusze „trudny partner” w rolach, omówienie i indywidualne strategie obronne.

Efekty po bloku: uczestnik rozpoznaje co najmniej 5 typowych technik manipulacyjnych i zastosować 3 metody obronne w praktyce.

15:00–15:40– Blok 7: Symulacje negocjacyjne – pełne scenariusze (część I)

Cel edukacyjny: zastosowanie całego procesu negocjacyjnego w realistycznych warunkach; sprawdzenie przygotowania, strategii, technik i adaptacji do stylu partnera.

Treści i aktywności: duże symulacje w parach/grupach według scenariuszy biznesowych, krótkie omówienie wyników

Efekty po bloku: każda para/grupa osiągnie ew. porozumienie lub udokumentuje przyczyny braku porozumienia i listę nauczek.

15:40–16:30 – Blok 8: Symulacje negocjacyjne – pełne scenariusze (część II) + podsumowanie i plan wdrożeniowy

Cel edukacyjny: utrwalenie umiejętności poprzez kolejną symulację z rolami zmienionymi względem części I oraz opracowanie osobistego planu wdrożenia (3 konkretne kroki) i mechanizmów monitorowania efektów.

Treści i aktywności: druga runda symulacji, feedback 360° i ocena, opracowanie indywidualnego planu wdrożeniowego z terminami.

Efekty końcowe: uczestnik otrzymuje spersonalizowany plan wdrożeniowy (3 cele SMART na 30–90 dni), otrzymuje feedback trenera oraz warunek otrzymania certyfikatu.

16:30–17:00 – Walidacja – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Warunki ukończenia szkolenia

Ukończenie szkolenia wymaga spełnienia następujących warunków:

1. **Osiągnięcie minimalnego poziomu frekwencji** na usługach rozwojowych wynoszącego co najmniej 80%.
2. **Zaliczenie walidacji wiedzy i umiejętności** określonych w efektach uczenia się, realizowanej w formie **testu teoretycznego z automatycznie generowanym wynikiem**, przy czym **warunkiem zaliczenia jest uzyskanie co najmniej 80% poprawnych odpowiedzi**.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Blok 1: Wprowadzenie do negocjacji i model WIN–WIN	Monika Dąbrowska	26-06-2026	09:00	09:50	00:50
2 z 11 Blok 2: Strategie i style negocjacyjne – wybór strategii adekwatnej do celu	Monika Dąbrowska	26-06-2026	09:50	10:40	00:50
3 z 11 Przerwa kawowa	Monika Dąbrowska	26-06-2026	10:40	10:55	00:15
4 z 11 Blok 3: Autodiagnoza – Twój styl negocjacyjny i jego konsekwencje	Monika Dąbrowska	26-06-2026	10:55	12:00	01:05
5 z 11 Blok 4: Przygotowanie do negocjacji – analiza partnera, BATNA, interesy	Monika Dąbrowska	26-06-2026	12:00	12:50	00:50
6 z 11 Blok 5: Techniki negocjacyjne – narzędzia podstawowe (argumentacja, pytania, aktywne słuchanie)	Monika Dąbrowska	26-06-2026	12:50	13:40	00:50
7 z 11 Przerwa obiadowa	Monika Dąbrowska	26-06-2026	13:40	14:10	00:30
8 z 11 Blok 6: Techniki zaawansowane – presja, manipulacje, kontr-manipulacje	Monika Dąbrowska	26-06-2026	14:10	15:00	00:50

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Blok 7: Symulacje negocjacyjne – pełne scenariusze (część I)	Monika Dąbrowska	26-06-2026	15:00	15:40	00:40
10 z 11 Blok 8: Symulacje negocjacyjne – pełne scenariusze (część II) + podsumowanie i plan wdrożeniowy	Monika Dąbrowska	26-06-2026	15:40	16:30	00:50
11 z 11 Walidacja – test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Monika Dąbrowska	26-06-2026	16:30	17:00	00:30

Cennik

Cennik


Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	250,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	250,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Monika Dąbrowska



Monika Dąbrowska to doświadczona trenerka, coach i konsultantka biznesowa. Od 20 lat wspierająca rozwój ludzi i organizacji. Rozwija kompetencje liderów w projektach Akademii dla Managerów oraz MBA Executive Leadership by persolog.

Przeprowadziła setki warsztatów inspirując menedżerów, przedsiębiorców do świadomego zarządzania swoimi talentami i potencjałem. Jej autorski styl pracy łączy sprawdzone metody naukowe z praktycznym podejściem, co sprawia, że uczestnicy jej szkoleń nie tylko zdobywają nową wiedzę, ale przede wszystkim potrafią skutecznie wdrożyć ją w codziennej pracy.

Specjalizuje się w warsztatach z zakresu komunikacji, sprzedaży, inteligencji emocjonalnej, zarządzania zespołem i motywacji. Dzięki dogłębnej znajomości narzędzi diagnostycznych persolog® potrafi precyzyjnie określić indywidualne i zespołowe predyspozycje, co pozwala jej klientom osiągać ponadprzeciętne wyniki. Trener posiada doświadczenie zawodowe zdobyte w okresie ostatnich 5 lat.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

W czasie zajęć wykorzystywane będą materiały szkoleniowe: skrypt szkoleniowy, arkusze pracy (analiza BATNA, profil partnera), formularze oceny symulacji, **w celu ułatwienia uczestnikom przyswajania treści szkoleniowych i wspierania aktywnego udziału w zajęciach.**

Informacje dodatkowe

Usługa jest zwolniona z VAT na podstawie art.113 ustawy o VAT.

Podstawa prawna zwolnienia usługi z VAT: USTAWA o podatku od towarów i usług, Art. 113. [Zwolnienia podmiotowe]

1. Zwalnia się od podatku sprzedaż dokonywaną przez podatników, u których wartość sprzedaży nie przekroczyła łącznie w poprzednim roku podatkowym kwoty 200 000 zł. Do wartości sprzedaży nie wlicza się kwoty podatku.

Adres

ul. Skośna 2
43-190 Mikołów
woj. śląskie

Szkolenie będzie prowadzone w klimatyzowanej przestronnej sali wyposażonej w nowoczesny sprzętaudiowizualny(projektor w salce), z dostępem do internetu oraz dostępem do aneksu kuchennego. Przy budynku jest dostępny wewnętrzny parking.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



MONIKA NOWAK

E-mail office@masterclassandmore.com



Telefon (+48) 696 022 616