

CHARLES & CO | GLOW
AKADEMIA SZKOLENIOWA

Piano Julia Nowak

★★★★★ 4,8 / 5

325 ocen

„Skuteczne Negocjacje w Biznesie”

Numer usługi 2026/01/26/141354/3283473

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 19.03.2026 do 19.03.2026

960,00 PLN brutto

960,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Identyfikatory projektów	Kierunek - Rozwój
Grupa docelowa usługi	Szkolenie od podstaw jest skierowane do: • Właścicieli małych i średnich firm, którzy chcą zwiększyć efektywność negocjacji i podejmowania decyzji biznesowych. • Menedżerów, kierowników i specjalistów odpowiedzialnych za zarządzanie zespołami, projektami lub procesami biznesowymi, którzy chcą doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne. • Przedsiębiorców i start-upowców, którzy planują prowadzić skuteczne negocjacje z partnerami biznesowymi i klientami. • Pracowników działów sprzedaży, zakupów, HR i obsługi klienta, którzy chcą usprawnić komunikację, wpływać na decyzje i osiągać lepsze wyniki w rozmowach biznesowych. Jest to usługa adresowana również do uczestników projektu „Kierunek – Rozwój”.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	16-03-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji w biznesie, umożliwiając wywieranie wpływu, osiąganie korzystnych porozumień oraz budowanie trwałych relacji z partnerami i klientami. Uczestnicy poznają techniki negocjacyjne, strategie radzenia sobie z obiekcjami oraz sposoby przygotowania się do rozmów, co pozwala zwiększyć efektywność procesów decyzyjnych i sukces w realizacji celów biznesowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozumie podstawowe pojęcia negocjacji, style negocjacyjne oraz rolę relacji w procesie negocjacyjnym.	Uczestnik odpowiada na pytania teoretyczne i identyfikuje style negocjacyjne w analizie przypadków.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi przygotować strategię i plan negocjacji, określając cele minimum, maksimum i optimum.	Uczestnik opracowuje plan negocjacyjny na przykładzie realnej sytuacji podczas ćwiczeń warsztatowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi stosować techniki komunikacyjne, budować zaufanie i radzić sobie z presją oraz emocjami podczas negocjacji.	Uczestnik uczestniczy w scenkach i symulacjach negocjacyjnych, wykazując umiejętność efektywnej komunikacji.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
Uczestnik potrafi analizować trudne sytuacje negocjacyjne, identyfikować impas i podejmować decyzje o kontynuacji lub zakończeniu negocjacji.	Uczestnik omawia strategię wyjścia z impasu oraz podejmuje decyzje w scenariuszach trudnych negocjacji podczas ćwiczeń warsztatowych.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

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

Szkolenie jednodniowe zawierające 8 godzin zegarowych szkolenia oraz 30 min. przerwę (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia). Harmonogram zawiera szczegółowy opis prowadzonych etapów szkolenia rozpisanych w godzinach zegarowych.

Grupa - max. 16 osoby.

Liczba stanowisk - 16, w których skład wchodzi takie elementy jak:

- materiały szkoleniowe,
- biurko,
- krzesło.

08.00 - 09.00

Wprowadzenie do negocjacji biznesowych

Teoria:

- Czym są negocjacje i kiedy się zaczynają
- Style negocjacyjne (twardy, miękki, rzeczowy/Harvardzki)
- Mit „wygrany–przegrany” vs. win–win
- Rola relacji w negocjacjach

09.00 - 10.30

Przygotowanie do negocjacji – klucz do sukcesu

Teoria:

- Cele negocjacyjne: minimum, maksimum, optimum
- Analiza drugiej strony
- Strategia i plan negocjacji

Ćwiczenia:

- Przygotowanie planu negocjacji na realnym przykładzie

10.30 - 12.00

Komunikacja i psychologia w negocjacjach

- Budowanie zaufania i pozycji negocjacyjnej
- Wpływ emocji i presji czasu
- Asertywność w negocjacjach

Ćwiczenia:

- Scenki komunikacyjne

12.00 - 12.30

PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)

12.30 - 14.00

Techniki negocjacyjne i taktyki

- Ustępstwa i ich wymiana
- Kotwiczenie cenowe
- Technika „jeśli–to”
- Obrona przed manipulacją i nieczystymi zagrywkami
- Negocjacje cenowe i warunkowe

Ćwiczenia:

- Symulacje negocjacyjne

13.00 - 16.00

Trudne sytuacje w negocjacjach

- Impas negocjacyjny
- Silna presja i agresja
- Negocjacje z „trudnym partnerem”
- Kiedy i jak wyjść z negocjacji
- Skuteczne Negocjacje w Biznesie

16.00 - 16.30

Podsumowanie dnia

Sesja pytań i odpowiedzi oraz omawianie napotkanych problemów.

Certyfikacja i podsumowanie zdobytej wiedzy.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Wprowadzenie do negocjacji biznesowych	Maciej Nawracki	19-03-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 7 Przygotowanie do negocjacji – klucz do sukcesu	Maciej Nawracki	19-03-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 7 Komunikacja i psychologia w negocjacjach	Maciej Nawracki	19-03-2026	10:30	12:00	01:30
4 z 7 PRZERWA NA LUNCH (przerwa nie wchodzi w czas trwania szkolenia)	Maciej Nawracki	19-03-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 7 Techniki negocjacyjne i taktyki	Maciej Nawracki	19-03-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 7 Trudne sytuacje w negocjacjach	Maciej Nawracki	19-03-2026	14:00	16:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Ocena samodzielnej pracy kursanta - walidacja.	Maciej Nawracki	19-03-2026	16:00	16:30	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	960,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	960,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Nawracki

Maciej Nawracki od 10 lat zajmuje się sprzedażą, obsługą klienta oraz prowadzeniem szkoleń biznesowych. Specjalizuje się w technikach sprzedaży, negocjacjach, budowaniu relacji z klientami oraz rozwoju kompetencji sprzedażowych. Posiada praktyczne doświadczenie w pracy z małymi i średnimi firmami oraz branżą usługową, wspierając przedsiębiorców w zwiększaniu skuteczności sprzedaży i lojalności klientów. Nadal aktywnie pracuje w sprzedaży, łącząc praktykę biznesową z prowadzeniem szkoleń. Regularnie uczestniczy w kursach i szkoleniach doskonalących kompetencje trenerskie i sprzedażowe, dzięki czemu jego szkolenia łączą teorię z praktyką.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach w ramach projektu "Kierunek - Rozwój".

Adres

ul. Żwirki i Wigury 75A
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Patrycja Małek

E-mail patryciamalek35@gmail.com

Telefon (+48) 690 207 599