



Sztuka Negocjacji

Numer usługi 2026/02/02/5456/3301787

2 550,00 PLN brutto

2 550,00 PLN netto

121,43 PLN brutto/h

121,43 PLN netto/h

Gdańska Fundacja

Kształcenia

Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

📍 Gdańsk / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 21 h

📅 21.05.2026 do 23.05.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla kadry kierowniczej średniego i wyższego szczebla, handlowców oraz innych pracowników biorących udział w negocjacjach.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	25
Data zakończenia rekrutacji	20-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem edukacyjnym jest rozwój praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji biznesowych: doboru strategii i taktyk, perswazyjnego argumentowania, świadomego zarządzania emocjami oraz reagowania na manipulację, z jednoczesnym budowaniem trwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna zasady prowadzenia efektywnych negocjacji, style i taktyki negocjacyjne oraz mechanizmy podejmowania decyzji i wpływu w rozmowie.	Rozróżnia podejścia negocjacyjne (twarde/miękkie/oparte na zasadach), identyfikuje style, taktyki i typowe triki negocjacyjne oraz wskazuje ich konsekwencje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Planuje i prowadzi rozmowy negocjacyjne: przygotowuje strategię, argumentuje perswazyjnie, przełamuje impas oraz adekwatnie reaguje na manipulacje i emocje.	Dobiera strategię do celu i sytuacji, formułuje argumentację i kontrargumenty, wskazuje właściwe działania w scenariuszach (otwarcie, prowadzenie, impas, manipulacja).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Prowadzi negocjacje w sposób profesjonalny i etyczny, dbając o relacje, komunikację i klimat rozmowy.	Wskazuje zachowania wspierające współpracę i asertywność, dobiera styl komunikacji do rozmówcy i sytuacji oraz wybiera rozwiązania ograniczające eskalację konfliktu.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

SKUTECZNE METODY NEGOCJACJI (NEGOCJACJE OPARTE NA ZASADACH)

- wady i zalety twardych i miękkich technik negocjacyjnych
- dowody skuteczności negocjacji opartych na zasadach

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI

- wybór właściwej strategii negocjacyjnej
- planowanie przebiegu negocjacji

ROZPOCZĘCIE NEGOCJACJI

- procedury otwarcia negocjacji/prowadzenia spotkania
- określenie właściwego klimatu negocjacji

STYLE NEGOCJACJI

- rola asertywności i kooperatywności w negocjacjach
- przewycięzanie konfliktu w negocjacjach

TAKTYKI NEGOCJACJI

- przedstawianie warunków
- triki negocjacyjne

ANALIZA INDYWIDUALNEGO STYLU NEGOCJACJI

- określenie mocnych i słabych stron
- przygotowanie indywidualnego planu działania

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Skuteczne metody negocjacji (negocjacje oparte na zasadach)	Adam Ubertowski	21-05-2026	08:30	12:30	04:00
2 z 7 Przygotowanie do negocjacji	Adam Ubertowski	21-05-2026	12:30	15:30	03:00
3 z 7 Rozpoczęcie negocjacji	Adam Ubertowski	22-05-2026	08:30	12:30	04:00
4 z 7 Style negocjacji	Adam Ubertowski	22-05-2026	12:30	15:30	03:00
5 z 7 Taktyki negocjacji	Adam Ubertowski	23-05-2026	08:30	12:30	04:00
6 z 7 Analiza indywidualnego stylu negocjacji	Adam Ubertowski	23-05-2026	12:30	15:10	02:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Adam Ubertowski	23-05-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 550,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	121,43 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Ubertowski

Adam Ubertowski to absolwent Socjologii UJ, Psychologii UG i Filozofii UMK, który obronił doktorat na Wydziale Ekonomicznym UG. Ukończył studia podyplomowe z zarządzania pod patronatem Central Connecticut State University oraz studia z doradztwa inwestycyjnego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Jest licencjonowanym Coach ICC, Master inNudging (Kopenhaga).

Ekspert i komentator telewizyjnych programów informacyjnych w zakresie tematów gospodarczo-ekonomicznych. Publicysta oraz autor książek biznesowych, w tym „Psychologii Biznesu” oraz pozycji „Ja.com” – z obszaru budowania marki osobistej.

Przez ponad dekadę był Dyrektorem Programowym MBA GFKM, aktualnie jest wykładowcą studiów podyplomowych Masters of Business Administration. Brał udział w projektach doradczo-szkoleniowych dla kilkuset czołowych firm obecnych na polskim rynku.

Od ponad 20 lat kieruje firmą doradcą specjalizującą się w HRM – założyciel, współwłaściciel oraz Prezes Zarządu. Jest dodatkowo współzałożycielem kilku start-upów, członek rad nadzorczych 3 firm, Rotary Club oraz Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

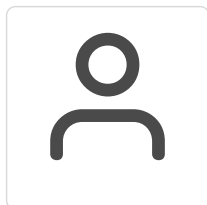
Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jagłowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590