



## Negocjacje w praktyce - warsztat

Numer usługi 2026/02/03/184984/3304791

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

AKADEMIA  
ŚWIADOMEGO  
ROZWOJU SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

48 ocen

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 10 h

📅 11.07.2026 do 11.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa skierowana jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok;</li> <li>• dla osób rozpoczynających swoją działalność;</li> <li>• dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne</li> <li>• dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy</li> </ul> <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe oraz projektu Małopolski Pociąg do Kariery</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	1
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	8
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	10-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	10
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej lub pracy zawodowej.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik potrafi zdefiniować pojęcie negocjacji i wskazać ich zastosowanie	Rozpoznaje poprawną definicję negocjacji i wybiera przykłady zastosowania w działalności przedsiębiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Uczestnik zna i rozróżnia strategie negocjacyjne	Wskazuje cechy strategii win-win, kompromisu, unikania itp.; doбира strategię do sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Uczestnik zna etapy procesu negocjacyjnego	Układa etapy procesu w poprawnej kolejności; rozpoznaje działania charakterystyczne dla danego etapu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Uczestnik zna techniki i taktyki negocjacyjne stosowane w środowisku biznesowym	Rozpoznaje techniki (np. kotwiczenie, milczenie, storytelling) i taktyki (np. dobry/zły policjant)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
7. Uczestnik potrafi wskazać obszary swojej działalności, w których zastosuje negocjacje	Wybiera trafne obszary zastosowania procesu negocjacyjnego w kontekście przedsiębiorstwa	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?

# Program

1. Usługa skierowana: Usługa skierowana jest do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok oraz dla osób rozpoczynających swoją działalność.
2. Cel edukacyjny: Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej.
3. Godzina równa się godzinie dydaktycznej- 45min, program realizowany z zastosowaniem przerw ruchomych - maksymalnie 20min zgodnie z potrzebą uczestników, lunch 30 min wyjęty z harmonogramu
4. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa
5. program:

1. Negocjacje dla przedsiębiorcy - jak i gdzie wykorzystać.
Jak rozumiemy negocjacje?
Strategie negocjacyjne - charakterystyka
Dobór strategii negocjacyjnej
2. Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie
Etapy procesu negocjacyjnego
Case Study - analiza przykładu negocjacyjnego
3. Przygotowanie jako kluczowy aspekty procesu negocjacyjnego
Przygotowanie własnego procesu negocjacyjnego
4. Techniki negocjacyjne - warsztat biznesowy
Zasady negocjacji w środowisku biznesowym
Taktyki przedsiębiorcy i menedżera- warsztat
5. Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca lub manager?
Podsumowanie materiału
W jakich aspektach potrzebuję proces negocjacyjny?
6. Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 5

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 5</b> Negocjacje biznesowe - jak i gdzie wykorzystać.	Sara Jagiełło	11-07-2026	10:00	11:30	01:30
<b>2 z 5</b> Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie	Sara Jagiełło	11-07-2026	11:30	13:45	02:15
<b>3 z 5</b> Techniki negocjacyjne - warsztat	Sara Jagiełło	11-07-2026	14:15	16:30	02:15
<b>4 z 5</b> Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca lub manager?	Sara Jagiełło	11-07-2026	16:30	17:15	00:45
<b>5 z 5</b> Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Sara Jagiełło	11-07-2026	17:15	18:00	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	100,00 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego.

Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otwarcie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

### Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe i WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery

## Warunki techniczne

Stale łącze internetowe

Możliwość otwarcia aplikacji Google Meet

Prędkość łącza min. 1,7MB/s

## Kontakt



### SARA JAGIEŁŁO

**E-mail** [jagiello.sara@gmail.com](mailto:jagiello.sara@gmail.com)

**Telefon** (+48) 884 882 842