

## Negocjacje w praktyce z uwzględnieniem zielonych i cyfrowych kompetencji - szkolenie stacjonarne

Numer usługi 2026/02/03/184984/3304800

1 900,00 PLN brutto  
1 900,00 PLN netto  
100,00 PLN brutto/h  
100,00 PLN netto/h

AKADEMIA  
ŚWIADOMEGO  
ROZWOJU SPÓŁKA  
Z OGRANICZONĄ  
ODPOWIEDZIALNOŚ  
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

49 ocen

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 19 h

📅 12.09.2026 do 13.09.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest:

- do przedsiębiorców
- dla osób rozwijających swoją działalność gospodarczą
- dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne
- dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

11-09-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

19

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

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 oraz rozwinie kompetencje zielone i cyfrowe poprzez stosowanie narzędzi cyfrowych wspierających proces negocjacji oraz uwzględnianie aspektów środowiskowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik przygotowuje się do negocjacji z wykorzystaniem kluczowych elementów procesu	Identyfikuje interesy własne i drugiej strony	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje realistyczną BATNA na bazie analizy danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje, które elementy przygotowania mogą ograniczyć negatywny wpływ na środowisko (np. ograniczenie druku, wybór narzędzi cyfrowych)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie i analizę danych - narzędzia statystyczne, arkusze i dokumenty współdzielone	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje i określa kiedy wykorzystać techniki takie jak kotwiczenie, pytania pogłębiające, pakietowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Uczestnik stosuje podstawowe i zaawansowane techniki negocjacyjne w praktycznych scenariuszach	dobiera technikę do celu i kontekstu rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- wykorzystuje narzędzia cyfrowe do analizy scenariuszy (np. arkusze kalkulacyjne, symulacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uwzględnia aspekty środowiskowe w proponowanych rozwiązaniach (np. wybór opcji o mniejszym śladzie środowiskowym)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
3. Uczestnik prowadzi negocjacje w sposób uporządkowany, zgodnie ze strukturą rozmowy negocjacyjnej	określa etapy rozmowy negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje jasne podsumowanie i finalizację ustaleń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- stosuje zasady bezpiecznej komunikacji cyfrowej (ochrona danych, oraz wiarygodność źródeł)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- przygotowuje podsumowanie w formie cyfrowej zgodnej z zasadami dostępności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
4. Uczestnik zna metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi w tym taktykami manipulacyjnymi	rozpoznaje typowe trudne zachowania i taktyki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa adekwatne kontr-techniki lub strategie obronne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	- analizuje sytuacje negocjacyjne z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (matryce decyzyjne)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	identyfikuje wpływ trudnych sytuacji na decyzje środowiskowe i określa rozwiązania zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju	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

1. Usługa skierowana: Usługa skierowana jest do przedsiębiorców 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, przerwy zostały wyjęte z harmonogramu
4. Walidacja na podstawie testu jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie
5. Uczestnik powinien mieć z sobą komputer przenośny / tablet lub smartphone - z możliwością połączenia z WI-FI. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa.
6. **Warunki organizacyjne:**
  1. dokładny adres podany na 30 dni przed usługą, miejsce dostępne dla osób z niepełnosprawnościami
  2. szkolenie stacjonarne prowadzone w przestrzeni dostosowanej do pracy warsztatowej, z dostępnym projektorem, papierem flipchart, komputerem z połączeniem do Internetu.
  3. materiały szkoleniowe zostaną udostępnione na początku szkolenia w formie papierowej i udostępnione mailowo na maila uczestników.
  4. test walidacyjny jednokrotnego wyboru - z wynikiem generowanym automatycznie - zostanie udostępniony w wersji na smartphony i laptopy.
  5. Planuje się przerwy o łącznym czasie 1 godziny, które zostały wyłączone z harmonogramu.
  6. grupa pracuje wspólnie z trenerem, oraz wlicza się pracę indywidualną
7. Warsztat ma charakter interaktywny - dlatego nie da się jednoznacznie wskazać modułów praktycznych i teoretycznych. **Zakłada się 30% teorii, 70% praktyki.** Każdy z modułów został zbudowany w taki sposób aby zapewnić przynajmniej 70% praktyki.

## Włączenie kompetencji zielonych i cyfrowych

Usługa rozwija kompetencje zielone poprzez:

- analizę wpływu decyzji negocjacyjnych na środowisko,
- promowanie rozwiązań ograniczających zużycie zasobów,
- stosowanie ekologicznych standardów pracy (cyfryzacja dokumentów, minimalizacja druku),
- uwzględnianie aspektów środowiskowych w scenariuszach negocjacyjnych.

Usługa rozwija kompetencje cyfrowe poprzez:

- pracę na współdzielonych dokumentach i narzędziach online,
- tworzenie cyfrowych podsumowań negocjacji,
- analizę danych w narzędziach cyfrowych,
- stosowanie zasad cyberbezpieczeństwa i oceny wiarygodności informacji.

## PROGRAM:

### Dzień 1: Fundamenty negocjacji z uwzględnieniem elementów cyfrowych i środowiskowych

1. **Negocjacje biznesowe - gdzie i po co? 1h dydaktyczna**
  1. wstęp, cele, kontekst
  2. mapowanie sytuacji negocjacyjnych uczestników
  3. wprowadzenie do kompetencji zielonych i cyfrowych w negocjacjach
2. **Style negocjacyjne i ich konsekwencje 2h dydaktyczne**
  1. test stylów
  2. praca w parach: jak mój styl wpływa na wynik?
  3. analiza stylów pod kątem efektywności zasobowej i komunikacji cyfrowej
3. **Przygotowanie procesu negocjacyjnego 2h dydaktyczne**
  1. BATNA, interesy vs stanowiska
  2. struktura rozmowy
  3. przygotowanie do negocjacji na realnym case uczestnika
  4. narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie (checklisty, dokumenty współdzielone)
  5. ekologiczne standardy przygotowania (minimalizacja druku, cyfryzacja materiałów)
4. **Techniki negocjacyjne 2h dydaktyczne**
  1. przedstawienie technik negocjacyjnych
  2. symulacje negocjacyjne
  3. analiza technik pod kątem wpływu na środowisko i efektywności cyfrowej

## Dzień 2 - Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach i praktyka negocjacyjna

- 1. Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach 2h dydaktyczne**
  1. Taktyki manipulacyjne i jak na nie reagować
  2. Emocje i ich potencjał w negocjacjach
  3. analiza trudnych sytuacji z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych
  4. wpływ presji i emocji na decyzje środowiskowe
- 2. Symulacja główna - przygotowanie -1h dydaktyczna**
  1. praca na materiałach cyfrowych
  2. planowanie rozwiązań prośrodowiskowych
- 3. Symulacja + analiza i informacja zwrotna 2h dydaktyczne**
  1. pełna symulacja negocjacji
  2. analiza pod kątem technik, ekologii i narzędzi cyfrowych
- 4. Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni? 2h dydaktyczne**
  1. praca indywidualna - plan wdrożenia
  2. identyfikacja działań cyfrowych i prośrodowiskowych
  3. dyskusja
- 5. Test teoretyczny - walidacja efektów szkolenia - 1h dydaktyczna**

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 9

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 9</b> Negocjacje biznesowe - gdzie i po co?	Sara Jagiełło	12-09-2026	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 9</b> Style negocjacyjne i ich konsekwencje	Sara Jagiełło	12-09-2026	10:45	12:15	01:30
<b>3 z 9</b> Przygotowanie procesu negocjacyjnego	Sara Jagiełło	12-09-2026	12:15	13:45	01:30
<b>4 z 9</b> Techniki negocjacyjne	Sara Jagiełło	12-09-2026	14:30	17:30	03:00
<b>5 z 9</b> Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach	Sara Jagiełło	13-09-2026	09:00	10:30	01:30
<b>6 z 9</b> Symulacja główna - przygotowanie	Sara Jagiełło	13-09-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 9</b> Symulacja + analiza i informacja zwrotna	Sara Jagiełło	13-09-2026	12:15	13:45	01:30
<b>8 z 9</b> Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni?	Sara Jagiełło	13-09-2026	14:30	16:00	01:30
<b>9 z 9</b> Walidacja efektów szkolenia - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Sara Jagiełło	13-09-2026	16:00	16:45	00:45

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 900,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 900,00 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. Prowadzący szkolenia od 2021 roku.

Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otworzenie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych w lata 2013-2020 dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat (2017-2024) 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 - 2015-2017

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF. - 2023

Ostatni rok prowadzi szkolenia w zakresie budowania zrównoważonego rozwoju biznesu z wykorzystaniem zielonych i cyfrowych kompetencji - tworzenie modeli biznesowych zgodnych z zasadami zielonej gospodarki w oparciu o standardy ESG i CSR oraz wykorzystaniem AI i narzędzi cyfrowych wspierających zrównoważoną gospodarkę zasobami.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

Podstawa zwolnienia z VAT: Zwolnienie podmiotowe z VAT na podstawie art. 113 ust 1 i 9 ustawy o VAT

## Adres

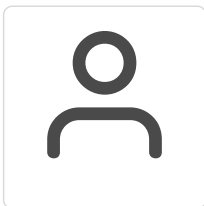
Katowice

Katowice

woj. śląskie

Dokładny adres zostanie podany 30 dni przed usługą

## Kontakt



**SARA JAGIEŁŁO**

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

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