



Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2026/02/04/8282/3307897

1 955,70 PLN brutto

1 590,00 PLN netto

162,98 PLN brutto/h

132,50 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 12:00 h

📅 05.11.2026 do 06.11.2026

★★★★☆ 4,5 / 5

3 024 oceny

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji międzynarodowych oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

Grupa docelowa:

- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;
- negocjatorzy międzynarodowi;
- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;
- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;
- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

04-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

12

Cel

Cel edukacyjny

Usługa ma na celu nabycie kompetencji w zakresie międzynarodowych negocjacji w praktyce.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Określa istotę, cele oraz etapy negocjacji w biznesie międzynarodowym, w tym rolę komunikacji międzykulturowej werbalnej i niewerbalnej. - Omawia różnice kulturowe wpływające na styl komunikacji, podejmowanie decyzji oraz przebieg negocjacji z partnerami z różnych regionów świata, w szczególności Europy i Afryki. - Charakteryzuje style, strategie i techniki negocjacyjne oraz ich zastosowanie w kontekście odmiennych uwarunkowań kulturowych. - Interpretuje znaczenie etykiety biznesowej, zwyczajów i norm kulturowych dla budowania relacji, zaufania i skuteczności negocjacji międzynarodowych. - Wyjaśnia znaczenie przygotowania do negocjacji, w tym rolę BATNA, arkusza negocjacyjnego oraz analizy interesów i pozycji negocjacyjnych stron. 	<p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - definiuje pojęcie negocjacji międzynarodowych, - wymienia i omawia etapy procesu negocjacyjnego, - wskazuje przykłady różnic negocjacyjnych między wybranymi krajami Europy i Afryki, - wskazuje znaczenie określenia celów i interesów negocjacyjnych, 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Analizuje zachowania negocjacyjne partnerów z różnych kultur oraz ich wpływ na przebieg i wynik negocjacji. - Interpretuje sygnały werbalne i niewerbalne partnera negocjacyjnego, uwzględniając kontekst kulturowy oraz styl komunikacji. - Tworzy arkusz przygotowania do negocjacji, określając cele, strategię, alternatywy (BATNA), możliwe ustępstwa oraz scenariusze działania. - Stosuje i omawia odpowiednie strategię, techniki i style negocjacyjne w symulowanych sytuacjach negocjacji międzynarodowych. - Analizuje i omawia przebieg negocjacji oraz własne zachowania negocjacyjne, formułując wnioski i rekomendacje zwiększające skuteczność działań w środowisku międzykulturowym. <p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none"> - ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem - identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia, - określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu 	<p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> -identyfikuje styl negocjacyjny partnera na podstawie opisu lub symulacji, - wskazuje elementy kulturowe wpływające na zachowanie partnera, - rozpoznaje podstawowe sygnały niewerbalne, - określa cele negocjacyjne, - wskazuje możliwe ustępstwa i granice negocjacyjne, - dobiera styl negocjacyjny do sytuacji, <p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"> - dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia - reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych 	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

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 trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- podczas szkolenia zaplanowane są przerwy, które wliczają się w czas trwania usługi.
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.00-15.00 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I **Pierwszy dzień szkolenia**

Godz.09:00-09.10 - PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

Godz.09:10-10.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Wstęp

Powitanie, przedstawienie, umowa z Uczestnikami, cele, zagadnienia, struktura szkolenia,

Ćwiczenie negocjacyjne otwierające i pytania otwierające

I. Istota i rola negocjacji w biznesie międzynarodowym

1. Wpływ komunikacji międzykulturowej werbalnej i niewerbalnej na zainicjowanie i przebieg negocjacji z partnerem międzynarodowym (Europa i Afryka),
2. Komunikacja wysoko i nisko kontekstowa
3. Styl formalny i nieformalny prowadzenia rozmów

Godz.10:30-10.45 - przerwa

Godz.10.45-12.00 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

4. Etapy negocjacji, style, techniki i strategie działania z partnerami pochodzącymi z wybranych kultur,
5. Instrumenty komunikacyjne – pytania, słuchanie, interpretacja słów i zachowań partnera negocjacyjnego,
6. Radzenie sobie z impasem w rokowaniach
7. Obserwacja i interpretacja własnych zachowań, wpływ własnego zachowania i sposobu prowadzenia rozmów na partnera zagranicznego,
8. Przygotowanie do negocjacji międzynarodowych, arkusz negocjacyjny,
9. BATNA – tworzenie alternatyw i atutów w negocjacjach międzynarodowych,

Godz.12.00-12.20 - przerwa

Godz.12:20-13.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

II. Cechy charakterystyczne poszczególnych kultur

1. Nastawienie pro partnerskie i pro transakcyjne
2. Ceremonialność i nieceremonialność – rytuały i stosunek do hierarchii
3. Powściągliwość i ekspresyjność – charakterystyczne zachowania w kulturach różnych krajów i narodów
4. Monochroniczność i polichroniczność – stosunek do czasu w kulturach różnych krajów
5. Indywidualizm i zbiorowość – stosunek do pobratymców,
6. Stosunek do religii: wpływ lub brak wpływu na prowadzenie negocjacji
7. Zachowania biznesowe w poszczególnych kulturach krajów Europy, i Afryki;

Godz.13.30-13.45 - przerwa

Godz.13.45-15:00 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

III. Etykieta, zwyczaje i obyczaje negocjacyjne w wybranych krajach

1. Negocjacyjny i kulturowy savoir vivre w różnych kulturach (Europa, Azja, Ameryka Północna i Południowa, Afryka) – ubiór, sposób komunikacji werbalnej i niewerbalnej, mowa ciała, zachowanie, postawa, prezenty, powitania, przedstawiania,
2. Nieetykieta czyli popełniane gafy i błędy w negocjacjach międzynarodowych,
3. Dobre obyczaje w rokowaniach,
4. Pozyskiwanie sympatii i zaufania u partnerów zagranicznych,
5. Powitania, wizytówki, przedstawianie się,
6. Różnice międzykulturowe w zasadach etykiety
7. Silne strony polskich negocjatorów – źródła siły i jej wykorzystanie w rokowaniach,
8. Stereotypy kulturowe – jak postrzegamy innych i jak oni nas postrzegają,
9. Wpływ stereotypów i mentalności na skuteczność prowadzenia negocjacji

Dzień II Drugi dzień szkolenia

Godz.09:00-10.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Trening negocjacji prowadzonych w grupach i parami z partnerami negocjacyjnymi

z wybranych obszarów kulturowych i krajów

1. Charakterystyka negocjatorów z wybranych krajów – ich stylu, postawie, ceremonialności, komunikacji, sposobom prowadzenia negocjacji – ćwiczenie grupowe,
2. Przyporządkowanie stylów komunikowania negocjatorom z wybranych krajów i kultur – ćwiczenie w zespołach, dyskusja, wnioski,

Godz.10:30-10.45 - przerwa

Godz.10.45-12.00 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

3. Najczęściej popełniane błędy w negocjacjach międzynarodowych przez polskich negocjatorów – ich wpływ na wynik negocjacji, charakterystyka, przeciwdziałanie – ćwiczenie w zespołach, dyskusja wnioski,
4. Przygotowanie do negocjacji – sporządzenie arkuszy negocjacyjnych określenie celu/celów, kwestii negocjacyjnych, bilans sił na wejściu, ustalenie kryteriów obiektywnych, zdefiniowanie problemów i stanowiska negocjacyjnego, przyjęcie strategii negocjacyjnej, alternatywny scenariusz, ustępstwa, przyjęcie stylu negocjacyjnego –pokazanie systemu przygotowania się do negocjacji, uwzględniającego cele własne i przewidywane cele drugiej strony, ścieżki dojścia do realizacji wyznaczonego celu, wyznaczenia sobie różnych strategii i taktyk, które uwzględniają różnice międzykulturowe – praca w zespołach

Godz.12.00-12.20 - przerwa

Godz.12:20-13.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

5. Analiza przypadków – wybrane przez Uczestników charakterystyczne sytuacje negocjacyjne (orientalne kultury) z ich praktyki rokowań w różnych krajach – opisy, dyskusje, wnioski,
6. Symulacje negocjacji w wybranych krajach Europy i Afryki prowadzone przez Uczestników szkolenia – informacje zwrotne, dyskusja, opinie, wnioski,
7. Mistrz negocjacji międzynarodowych – stworzenie profilu „idealnego” negocjatora rynków międzynarodowych (cechy, zachowania, osobowość, kompetencje, przygotowanie, odporność i reakcje na różne sytuacje negocjacyjne – ćwiczenie w małych grupach – rysunki, opisy, charakterystyka – ćwiczenie w zespołach, omówienie, wnioski,

Godz.13.30-13.45 - przerwa

Godz.13.45-14:40 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

8. Polski model kultury, a kultura innych krajów – stereotypy i uprzedzenia: „Jak postrzegamy inne nacje, narody i kultury?” – ćwiczenie grupowe,

9. Test dla Uczestników – „Jakim jestem negocjatorem”

10. Test dla Uczestników – reakcja na konflikt negocjacyjny

11. Gra negocjacyjna: „Problem z Hrabią Drakulą”

Zakończenie szkolenia – podsumowanie, odpowiedzi na pytania, konsultacje z Trenerem.

Godz. 14.40 - 14:50 – POST TEST walidacja usługi

Godz. 14:50 - 15:00 – podsumowanie i zakończenie szkolenia

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 12-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie dydaktycznej (45min.)

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem	-	05-11-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 17 Wstęp Powitanie, przedstawienie, umowa z Uczestnikami, cele, zagadnienia, struktura szkolenia	Zygmunt Dolata	05-11-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	05-11-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 17 4. Etapy negocjacji, style, techniki i strategię działania z partnerami pochodzącymi z wybranych kultur,	Zygmunt Dolata	05-11-2026	10:45	12:00	01:15
5 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	05-11-2026	12:00	12:20	00:20

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 17 II. Cechy charakterystyczne poszczególnych kultur	Zygmunt Dolata	05-11-2026	12:20	13:30	01:10
7 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	05-11-2026	13:30	13:45	00:15
8 z 17 III. Etykieta, zwyczaje i obyczaje negocjacyjne w wybranych krajach	Zygmunt Dolata	05-11-2026	13:45	15:00	01:15
9 z 17 Trening negocjacji prowadzonych w grupach i parami z partnerami negocjacyjnymi	Zygmunt Dolata	06-11-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	06-11-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 17 3. Najczęściej popełniane błędy w negocjacjach międzynarodowych przez polskich negocjatorów – ich wpływ na wynik negocjacji, charakterystyka, przeciwdziałanie	Zygmunt Dolata	06-11-2026	10:45	12:00	01:15
12 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	06-11-2026	12:00	12:20	00:20
13 z 17 5. Analiza przypadków	Zygmunt Dolata	06-11-2026	12:20	13:30	01:10
14 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	06-11-2026	13:30	13:45	00:15
15 z 17 8. Polski model kultury, a kultura innych krajów	Zygmunt Dolata	06-11-2026	13:45	14:40	00:55
16 z 17 POST TEST walidacja usługi	-	06-11-2026	14:40	14:50	00:10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 17 podsumowanie i zakończenie szkolenia	Zygmunt Dolata	06-11-2026	14:50	15:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 955,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	162,98 PLN
Koszt osobogodziny netto	132,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Zygmunt Dolata

Ekspert SEMPER ds. planowania rozwoju pracowników. Trener biznesu, menedżer projektów, coach, wykładowca i konsultant HR. Specjalizuje się w szkoleniach i konsultacjach dla zarządzających zespołami pracowniczymi oraz pracowników wymagających wsparcia metodologicznego. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach menedżerskich. Ekspert ds. HR, zarządzania, budowania relacji zawodowych i autoprezentacji. Prowadzi wysoko oceniane szkolenia z zakresu oceny pracowniczej, badania potrzeb szkoleniowych, zarządzania szkoleniami, rekrutacji i selekcji pracowników, specjalizuje się również w warsztatach z komunikacji interpersonalnej, obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Uznany konsultant w zakresie zarządzania zmianą oraz kreowania wizerunku instytucji publicznych i przedsiębiorstw. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w okresie 5 lat wstecz od daty rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej

- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Dla uczestników finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych następuje zwolnienie z obowiązku opłaty podatku VAT. Zwolnienie przyznane jest zgodnie z treścią rozporządzenia ministra finansów art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 r.

- **Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.**
- **Usługa będzie rejestrowana w celu kontroli i audytu. Wizerunek uczestników będzie rejestrowany. Uczestnik zobowiązany jest do posiadania i używania sprawnej kamery internetowej.**

Informacje dodatkowe

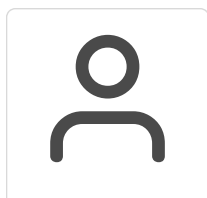
Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. **Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera.** Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060

