Możliwość dofinansowania

Negocjacje zdalne

Numer usługi 2026/02/05/12412/3311290

2 177,10 PLN brutto
1 770,00 PLN netto
544,28 PLN brutto/h
442,50 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa

Eveneum Sp. z O.O. Sp.K.

4,6 / 5

63 oceny

Usługa szkoleniowa
zdalna w czasie rzeczywistym
04:00 h
26.10.2026 do 26.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	• kupcy pracujący w CUW - Centrach Usług Wspólnych, SSC - Shared Services Centre, GBS - Global Business Service • pracownicy zdalnej obsługi klienta • każdy, kto chciałby poznać i przetestować (!) najskuteczniejsze techniki stosowane w negocjacjach zdalnych
Minimalna liczba uczestników	8
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	19-10-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	4
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Przygotowuje do:
- Rozumienia wpływu Social Distancing na negocjacje.
- Wykorzystania e-maila, telefonu, wideo konferencji.
- Skutecznego dzielenia się obrazem.
- Budowy autorytetu negocjatora.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się narzędziami, które wspierają negocjatorów, budują ich autorytet i pozycję negocjacyjną.	Ocenia skuteczność używanych narzędzi w osiąganiu założonych celów negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Omawia efektywne techniki oddziaływania poprzez nowoczesne narzędzia komunikacyjne.	Przeprowadza analizę skuteczności omawianych technik w różnych sytuacjach komunikacyjnych.	Test teoretyczny
Opracowuje skuteczną agendę negocjacyjną.	Uwzględnienia możliwe opcje kompromisu oraz plany awaryjne.	Test teoretyczny

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

Program szkolenia obejmuje 4 godziny zegarowe (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane online w grupie do 16 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

Szkolenie podzielono na następujące etapy:

- przygotowanie do negocjacji
- negocjacje e-mailowe
- techniki oddziaływanie poprzez e-mail
- negocjacje telefoniczne i z dzieleniem obrazu
- opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej
- podsumowanie ustaleń i wyników negocjacji
- techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych
- zarządzanie partnerami biznesowymi w negocjacjach

- różnice kulturowe w negocjacjach zdalnych
- negocjacyjne działania wyprzedzające
- budowanie autorytetu negocjatora

Grupy docelowa usługi:

- kupcy pracujący w CUW - Centrach Usług Wspólnych, SSC - Shared Services Centre, GBS - Global Business Service
- pracownicy zdalnej obsługi klienta
- każdy, kto chciałby poznać i przetestować (!) najskuteczniejsze techniki stosowane w negocjacjach zdalnych

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Przygotowanie do negocjacji / negocjacje e-mailowe / techniki oddziaływanie poprzez e-mail- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	RAFAŁ DADOS	26-10-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 6 Negocjacje telefoniczne i z dzieleniem obrazu / opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej / podsumowanie ustaleń i wyników negocjacji- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	RAFAŁ DADOS	26-10-2026	11:00	11:45	00:45
3 z 6 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	26-10-2026	11:45	12:00	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 6 Techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych / zarządzanie partnerami biznesowymi w negocjacjach / różnice kulturowe w negocjacjach zdalnych- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat	RAFAŁ DADOS	26-10-2026	12:00	12:30	00:30
5 z 6 Negocjacyjne działania wyprzedzające / budowanie autorytetu negocjatora- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	RAFAŁ DADOS	26-10-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 6 Walidacja- test	-	26-10-2026	13:00	14:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 177,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 770,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	544,28 PLN
Koszt osobogodziny netto	442,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

Warunki techniczne

Każdy uczestnik powinien mieć dostęp do urządznie do zdalnej komunikacji (komputer/laptop), które umożliwi połączenie z platformą szkoleniową Zoom/Ms Teams oraz możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF.

Wymagana minimalna prędkość Internetu dla danej rozdzielczości w aplikacji Microsoft Teams:

Rozdzielczość	Minimalna prędkość łącza
240p	140 Kb/s
360p	350 Kb/s
540p	850 Kb/s
720p	1,7 Mb/s
1080p	3 Mb/s

Kontakt

SZYMON TOCHOWICZ

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393