



LSJ HR GROUP
SOZAŃSKI SPÓŁKA
KOMANDYTOWA

★★★★☆ 4,3 / 5

1 535 ocen

Szkolenie: Akademia negocjacji Win-Win. Strategiczne warsztaty z wykorzystaniem AI.

Numer usługi 2026/02/06/13374/3312938

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 7 h

📅 26.03.2026 do 27.03.2026

1 094,70 PLN brutto

890,00 PLN netto

156,39 PLN brutto/h

127,14 PLN netto/h

156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

- Specjaliści i menedżerowie uczestniczący w negocjacjach biznesowych (np. zakupowych, sprzedażowych, HR).
- Osoby zarządzające zespołami lub projektami, które muszą uzgadniać warunki współpracy z partnerami wewnętrznymi i zewnętrznymi.
- Pracownicy działów sprzedaży, zakupów i obsługi klienta, regularnie prowadzący rozmowy handlowe.
- Osoby zainteresowane rozwojem kompetencji komunikacyjnych i negocjacyjnych, w szczególności w duchu win-win.
- Uczestnicy otwarci na nowe technologie, chcący wykorzystać narzędzia AI (np. ChatGPT) do symulacji i analizy negocjacji.

W szkoleniu mogą wziąć udział uczestnicy z różnych projektów (skontaktuj się z nami celem weryfikacji).

Usługa rozwojowa adresowana również do Uczestników projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe".

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

14

Data zakończenia rekrutacji

25-03-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

7

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do prowadzenia negocjacji w duchu win-win poprzez poznanie fundamentów skutecznych negocjacji, praktyczne przećwiczenie różnych scenariuszy biznesowych oraz wykorzystanie narzędzi AI (w tym ChatGPT) do analizy stylów negocjacyjnych i doskonalenia strategii. Uczestnicy nauczą się rozpoznawać własny styl negocjacji, stosować techniki budowania pozycji oraz przygotowywać się do rozmów z uwzględnieniem interesów stron.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zna i rozróżnia style negocjacyjne (twardy, miękki, partnerski).	Poprawnie wskazuje w pytaniu testowym cechy charakterystyczne danego stylu oraz dopasowuje przykład sytuacji do stylu negocjacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna pojęcie BATNA i potrafi określić jego znaczenie w negocjacjach.	W pytaniu testowym wybiera poprawną definicję BATNA oraz wskazuje, która z opcji najlepiej obrazuje zastosowanie BATNA w praktyce.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje techniki perswazji, manipulacji i kotwiczenia	Identyfikuje, która z opisanych sytuacji stanowi przykład kotwiczenia, perswazji lub manipulacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik odpowiednio przygotowuje się do negocjacji	Wybiera poprawną sekwencję działań z checklisty przygotowawczej do negocjacji.	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

Grupa docelowa szkolenia

- Specjaliści i menedżerowie uczestniczący w negocjacjach biznesowych (np. zakupowych, sprzedażowych, HR).
- Osoby zarządzające zespołami lub projektami, które muszą uzgadniać warunki współpracy z partnerami wewnętrznymi i zewnętrznymi.
- Pracownicy działów sprzedaży, zakupów i obsługi klienta, regularnie prowadzący rozmowy handlowe.
- Osoby zainteresowane rozwojem kompetencji komunikacyjnych i negocjacyjnych, w szczególności w duchu win-win.
- Uczestnicy otwarci na nowe technologie, chcący wykorzystać narzędzia AI (np. ChatGPT) do symulacji i analizy negocjacji.

Uczestnicy szkolenia będą pracować w sali szkoleniowej wyposażonej w ekran i stoły. Ok. 20% usługi przeznaczone jest na przekazanie wiedzy teoretycznej, pozostały czas poświęcony zostanie na praktyczne ćwiczenia, omówienie case study, pracę w grupach/parach, scenki itp.

Godzina usługi obejmuje 60 minut (łącznie z przerwami wskazanymi w harmonogramie) - w trakcie szkolenia na każdy dzień przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz jedna przerwa obiadowa.

Walidacja zostanie przeprowadzona w formie testu z wynikiem generowanym automatycznie.

Ramowy program

Wprowadzenie

- Prezentacja celu warsztatu: rozwój kompetencji negocjacyjnych w duchu win-win, z wykorzystaniem narzędzi AI.
- Ćwiczenie integracyjne: *Twoje ostatnie negocjacje* - uczestnicy uświadomią sobie, że negocjują codziennie i rozpoznają własny styl (twardy, miękki, partnerski).
- Dodatek z ChatGPT - analiza opisanych sytuacji, klasyfikacja stylu negocjacji, rekomendacje alternatywnych strategii.

Fundamenty skutecznych negocjacji

- Czym są negocjacje i jakie mają oblicza.
- Style negocjacji i ich praktyczne zastosowanie.
- Kotwiczenie, perswazja, manipulacja.
- BATNA - siła pozycji negocjacyjnej.
- Koalicje w negocjacjach.
- Asertywność i komunikacja niewerbalna.
- Etyka negocjacji i budowanie zaufania.
- Lista 10 pytań ułatwiających aktywne słuchanie.
- Checklista: jak przygotować się do realnych negocjacji krok po kroku.

Negocjacje w praktyce

a) Zakup samochodu służbowego

- Symulacja negocjacji (Dyrektor Sprzedaży vs Sprzedawca w salonie).
- Analiza interesów jawnych i ukrytych.
- Dodatek z ChatGPT: analiza przebiegu negocjacji, wskazanie mocnych stron, błędów i rekomendacji.

b) Podwyżka u szefa

- Symulacja rozmowy negocjacyjnej o podwyżkę.
- Dodatek z ChatGPT: AI odgrywa rolę szefa (twardy, życzliwy, dyplomata) i udziela feedbacku na argumentację oraz strategię BATNA.

c) Negocjacje wielostronne: Inwestycja w mieście

- Role: Samorząd, Inwestor, Mieszkańcy, Firma budowlana.
- Symulacja interesów jawnych i ukrytych.
- Dodatek z ChatGPT: wprowadzenie nowej strony w trakcie gry (np. regulator, klient), wymuszające zmianę strategii.

d) Most strategiczny - wspólny projekt między firmami

- Negocjacje partnerskie i kooperacyjne między zespołami.
- Analiza BATNA, ustępstw i strategii win-win.
- Dodatek z ChatGPT: AI jako trudny partner biznesowy testujący kompromisy, presję czasu i dodatkowe wymagania.
- Feedback AI: efektywność argumentów, potencjalne punkty sporne, jakość uwzględnienia interesów wszystkich stron.

Omówienie i podsumowanie

- Dyskusja nad doświadczeniami z ćwiczeń.
- Feedback grupowy oraz z narzędzi AI.
- Wnioski: jak wdrożyć podejście win-win w realnych rozmowach biznesowych.
- Refleksja nad rolą AI jako „symulatora i trenera negocjacji”.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 094,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,39 PLN
Koszt osobogodziny netto	127,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Nowak

Ekspert ds. Sprzedaży B2B i e-commerce. Trener negocjacji i rozwoju zespołów. Doradca biznesowy. doświadczona menedżerka i trenerka z ponad 15-letnią praktyką w sprzedaży, e-commerce i HR. Łączy perspektywę twardych wyników biznesowych z rozwojem ludzi i zespołów. Specjalizuje się w tworzeniu i wdrażaniu strategii sprzedażowych, skalowaniu biznesu na rynkach zagranicznych oraz rozwoju kompetencji negocjacyjnych i przywódczych. Jej warsztaty są dynamiczne, oparte na realnych case studies i dostarczają narzędzi gotowych do natychmiastowego zastosowania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają prezentację ze szkolenia.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu "Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe".

W szkoleniu mogą wziąć udział także uczestnicy z innych programów dofinansowań (skontaktuj się z nami celem weryfikacji).

Adres

ul. Celna 1

70-644 Szczecin

woj. zachodniopomorskie

Budynek wyposażony w windę, możliwy dostęp dla wózków.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Siemiątkowska

E-mail jsiemiatkowska@lsj.pl

Telefon (+48) 510 034 350