



Akademia Negocjacji

Numer usługi 2026/02/17/10940/3340094

6 765,00 PLN brutto
5 500,00 PLN netto
165,00 PLN brutto/h
134,15 PLN netto/h
156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,6 / 5

🕒 41 h

438 ocen

📅 13.04.2026 do 17.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- menadżerów i liderów zespołów - aby wzmocnić ich umiejętności negocjacyjne, które są kluczowe w zarządzaniu zespołami i projektami
- pracowników działów sprzedaży i zakupów - aby poprawić ich zdolność do negocjowania korzystnych warunków handlowych
- przedsiębiorców i właścicieli firm - którzy chcą lepiej radzić sobie w negocjacjach biznesowych, partnerstwach i kontraktach
- Specjalistów ds. HR - w celu poprawy umiejętności negocjacyjnych w kontekście rekrutacji, negocjowania wynagrodzeń i warunków pracy
- prawników i mediatorów - aby doskonalić techniki negocjacyjne w rozwiązywaniu sporów i mediacjach.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

10-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

41

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

Szkolenie "Akademia Negocjacji" przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia negocjacji, poprzez dobór właściwej strategii i taktyki do bieżącej sytuacji negocjacyjnej, rozpoznawanie i weryfikację interesów negocjacyjnych wszystkich stron oraz dostosowanie sposobu prezentacji oferty do konkretnej sytuacji negocjacyjnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie prowadzenia procesu negocjacyjnego	• identyfikuje swoje mocne strony i umiejętności negocjacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje sposoby zamykania procesu negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia etapy i fazy procesu negocjacyjnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje schematy działania technik manipulacyjnych oraz sposoby ich neutralizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne i renegocjacyjne z wykorzystaniem technik i metod negocjacyjnych	• wykorzystuje dynamikę poszczególnych etapów procesu negocjacyjnego do realizacji celów negocjacyjnych oraz dobiera strategię i taktykę do bieżącej sytuacji negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• rozpoznaje i analizuje interesy negocjacyjne wszystkich stron	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• tworzy cele i sposoby ich osiągnięcia dla poszczególnych etapów negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• posługuje się sposobami prezentacji elementów oferty dopasowanymi do bieżącej sytuacji negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wdraża indywidualny program rozwoju własnych umiejętności w dalszej świadomej praktyce negocjacyjnej	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

Moduł I

- Zanim zaczniemy negocjować...
- Czym są negocjacje?
- Jakie jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży?
- Sukces w negocjacjach – i co dalej?
- Rezultat i relacje – jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji?
- Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?

Moduł II

- Strategie i taktyki
- Interesy negocjacyjne
- Od czego zależy przewaga w negocjacjach?
- Jak budować silną pozycję negocjacyjną?

Moduł III

- Techniki kupców – co decyduje o ich skuteczności?
- Techniki sprzedawców – dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt? Ć
- Klasyczne błędy negocjacyjne
- Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna?
- Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami

Moduł IV

- Cechy negocjatora – rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi? J
- Zaufanie jako podstawa relacji wspierających poszukiwanie rozwiązań
- Manipulacja i wywieranie wpływu – dwa wymiary negocjacji
- Techniki negocjacyjne
- Kondycja fizyczna i umysłowa

Moduł V

Kontekst negocjacyjny

- Lekcje z historii
 - Sylwetki i sposoby działania słynnych, skutecznych negocjatorów
 - Wielkie wydarzenia historyczne w tle i mniej znane epizody przy stole negocjacyjnym
 - J. Carter, W. Churchill, W. Brandt, H. Kissinger i inni – jak budowali swoją pozycję negocjacyjną?
 - Jakie znaczenie w ich sukcesach miała umiejętność rozpoznania i wykorzystania kontekstu ekonomicznego i politycznego?
 - Jak możemy czerpać inspiracje ze sposobu osiągania celów negocjacyjnych w przeszłości? Czego nauczyli się współcześni skuteczni negocjatorzy z historycznych lekcji – analiza przypadków
 - Jak dziś budowany jest autorytet negocjatora?

Moduł VI

- Inne wymiary negocjacji
- Negocjacje to nie panaceum na każdy problem
- Wstęp do mediacji

Moduł VII

- O czym zapomnieć nie wolno?
- Argumentacja w trakcie negocjacji
- Konstruktyny komentarz zwrotny
- Postawy i przekonania
- Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności

Moduł VIII

- Fakty i mity
- Negocjacje wielostronne
- Negocjacje międzykulturowe
- Zespół negocjacyjny

Moduł IX

- Ustępstwa w negocjacjach
- Zamykanie negocjacji
- Przygotowanie ponownego otwarcia – renegocjowanie w praktyce biznesowej

INFORMACJE DODATKOWE:

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:

- menadżerów i liderów zespołów - aby wzmocnić ich umiejętności negocjacyjne, które są kluczowe w zarządzaniu zespołami i projektami
- pracowników działów sprzedaży i zakupów - aby poprawić ich zdolność do negocjowania korzystnych warunków handlowych
- przedsiębiorców i właścicieli firm - którzy chcą lepiej radzić sobie w negocjacjach biznesowych, partnerstwach i kontraktach
- Specjalistów ds. HR - w celu poprawy umiejętności negocjacyjnych w kontekście rekrutacji, negocjowania wynagrodzeń i warunków pracy
- prawników i mediatorów - aby doskonalić techniki negocjacyjne w rozwiązywaniu sporów i mediacjach.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **41 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut), w tym: **20 godzin stanowi część praktyczna, 20 godzin część teoretyczna, 45 min. walidacja.** Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 53

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 53 Zanim zaczniemy negocjować	Piotr Durawa	13-04-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 53 Czym są negocjacje?	Piotr Durawa	13-04-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	13-04-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 53 Jakie jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży?	Piotr Durawa	13-04-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 53 Sukces w negocjacjach - i co dalej?	Piotr Durawa	13-04-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	13-04-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 53 Rezultat i relacje - jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji?	Piotr Durawa	13-04-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	13-04-2026	15:00	15:15	00:15
9 z 53 Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?	Piotr Durawa	13-04-2026	15:15	16:30	01:15
10 z 53 Strategie i taktyki	Piotr Durawa	14-04-2026	09:00	09:30	00:30
11 z 53 Interesy negocjacyjne	Piotr Durawa	14-04-2026	09:30	10:00	00:30
12 z 53 Jak budować silną pozycję negocjacyjną? cz. 1	Piotr Durawa	14-04-2026	10:00	10:30	00:30
13 z 53 Jak budować silną pozycję negocjacyjną? cz. 2	Piotr Durawa	14-04-2026	10:30	11:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	14-04-2026	11:00	11:15	00:15
15 z 53 Jak budować silną pozycję negocjacyjną? cz. 2	Piotr Durawa	14-04-2026	11:15	12:00	00:45
16 z 53 Techniki sprzedawców - dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt?	Piotr Durawa	14-04-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	14-04-2026	13:00	14:00	01:00
18 z 53 Klasyczne błędy negocjacyjne	Piotr Durawa	14-04-2026	14:00	14:30	00:30
19 z 53 Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna	Piotr Durawa	14-04-2026	14:30	15:00	00:30
20 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	14-04-2026	15:00	15:15	00:15
21 z 53 Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami	Piotr Durawa	14-04-2026	15:15	16:30	01:15
22 z 53 Cechy negocjatora - rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi?	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	09:00	10:00	01:00
23 z 53 Zaufanie jako podstawa relacji wspierających szukanie rozwiązań	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	10:00	11:00	01:00
24 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
25 z 53 Manipulacja i wywieranie wpływu - dwa wymiary negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	11:15	12:00	00:45
26 z 53 Techniki negocjacyjne	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	12:00	13:00	01:00
27 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	13:00	14:00	01:00
28 z 53 Kondycja fizyczna i umysłowa	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	14:00	15:00	01:00
29 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	15:00	15:15	00:15
30 z 53 Kontekst negocjacyjny	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	15:15	16:00	00:45
31 z 53 Lekcje z historii	dr hab. Adam Skibiński	15-04-2026	16:00	16:30	00:30
32 z 53 Inne wymiary negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	16-04-2026	09:00	10:00	01:00
33 z 53 Negocjacje to nie panaceum na każdy problem	dr hab. Adam Skibiński	16-04-2026	10:00	11:00	01:00
34 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	16-04-2026	11:00	11:15	00:15
35 z 53 Wstęp do mediacji	dr hab. Adam Skibiński	16-04-2026	11:15	12:00	00:45
36 z 53 O czym zapomnieć nie wolno?	dr hab. Adam Skibiński	16-04-2026	12:00	13:00	01:00
37 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	16-04-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 53 Argumentacja w trakcie negocjacji	Witold Rychłowski	16-04-2026	14:00	14:30	00:30
39 z 53 Konstruktywny komentarz zwrotny	Witold Rychłowski	16-04-2026	14:30	15:00	00:30
40 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	16-04-2026	15:00	15:15	00:15
41 z 53 Postawy i przekonania	Witold Rychłowski	16-04-2026	15:15	16:00	00:45
42 z 53 Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności	Witold Rychłowski	16-04-2026	16:00	16:30	00:30
43 z 53 Fakty i mity	Witold Rychłowski	17-04-2026	09:00	10:00	01:00
44 z 53 Negocjacje wielostronne	Witold Rychłowski	17-04-2026	10:00	11:00	01:00
45 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	17-04-2026	11:00	11:15	00:15
46 z 53 Negocjacje międzykulturowe	Witold Rychłowski	17-04-2026	11:15	12:00	00:45
47 z 53 Zespół negocjacyjny	Witold Rychłowski	17-04-2026	12:00	13:00	01:00
48 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	17-04-2026	13:00	14:00	01:00
49 z 53 Ustępstwa w negocjacjach	Witold Rychłowski	17-04-2026	14:00	14:30	00:30
50 z 53 Zamykanie negocjacji	Witold Rychłowski	17-04-2026	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
51 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	17-04-2026	15:00	15:15	00:15
52 z 53 Przygotowanie do ponownego otwarcia - renegocjacje w praktyce biznesowej	Witold Rychłowski	17-04-2026	15:15	16:30	01:15
53 z 53 Walidacja usługi	-	17-04-2026	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 765,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	134,15 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

dr hab. Adam Skibiński

Wykształcenie:

dr hab. (UAM w Poznaniu, 2004) językoznawstwo ogólne, specjalność: komunikologia;
dr (UAM w Poznaniu, 1997) językoznawstwo ogólne; semantyka ogólna
mgr (Inst. Psychologii UAM w Poznaniu, 1991) psychologia kliniczna.

Psycholog i stypendysta Fulbrighta. Posiada praktyczną wiedzę psychologiczną i bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu w dziedzinie efektywnej komunikacji, psychologii negocjacji, sprzedaży doradczej i obsługi klienta, organizacji i planowania pracy oraz efektywności osobistej.

Posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie oraz szkoleniach z zakresu negocjacji na poziomie podstawowym i zaawansowanym, komunikacji wewnątrz organizacji, zarządzania zasobami ludzkimi, obsługi klienta, budowania zespołów i zarządzania sobą w czasie.

Pracował między innymi dla takich firm jak PKN Orlen, Software AG Polska czy BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Zajmuje się zagadnieniem usprawniania przepływu informacji w organizacji. Specjalizuje się w modelowaniu sprawnej komunikacji w grupie oraz technikach efektywnego uczenia się.



2 z 3

Piotr Durawa

Ekonomista, absolwent Szkoły Głównej Handlowej i Wyższej Szkoły Handlu i Prawa. Studiował także na Uniwersytecie w Moguncji (Niemcy). Kwalifikacje trenerskie zdobył w latach 1997 – 98 uczestnicząc w półrocznym programie Train The Trainer prowadzonym przez firmę Heitsch & Partner w Niemczech.

Od 1993 roku trener sprzedaży i umiejętności kierowniczych oraz coach. W latach 2000 – 2004 prowadził szkolenia z obszaru zarządzania dla Institute for International Research z zakresu wdrażania programu podnoszenia kwalifikacji kadry kierowniczej.

W trakcie swojej kariery pełnił wiele funkcji – był m.in. kierownikiem działu sprzedaży, trenerem sprzedaży, trenerem kadry zarządzającej i członkiem zarządu. Pracował również jako syndyk przy Sądzie Okręgowym w Warszawie, a od 2010 roku jest licencjonowanym syndykiem. W ramach tych stanowisk planował i prowadził procesy zakupowe z dostawcami w obszarze B2B (chemia profesjonalna, maszyny specjalistyczne) oraz negocjował dostawy do dużych sieci handlowych i przedsiębiorstw usługowych.

Specjalizuje się w doradztwie w zakresie efektywnego zarządzania i praktycznych szkoleniach umiejętności kierowniczych, takich jak: przywództwo, zarządzanie przez cele, komunikacja, coaching, a także szkoleniach z zakresu negocjacji i technik sprzedaży/zakupów.



3 z 3

Witold Rychłowski

Współpracę z EY Academy of Business rozpoczął w 2004 roku.

Studiował na wydziale Handlu Zagranicznego na SGH oraz na Wydziale Orientalistyki Uniwersytetu Warszawskiego.

Jest doświadczonym trenerem EY Academy of Business, trenerem biznesu i konsultantem, zawodowym negocjatorem i mediatorem. Od 1995 roku jest praktykiem biznesu.

W Philips Polska poznawał praktyki skutecznego biznesu międzynarodowego od stanowiska Przedstawiciela Handlowego (Business Electronics) do pozycji Key Account Managera. Następne 5 lat pracował w Sony Poland na stanowisku Sales & Marketing Managera, budując sieć dystrybucyjną oraz szkoląc i zarządzając kadrami w obszarze sprzedaży i marketingu.

Tworzy i realizuje autorskie projekty zarówno w formule szkoleń otwartych, jak i dedykowanych projektów rozwojowych dla firm i organizacji. Aktywnie wspiera rozwój umiejętności również w pracy z klientami indywidualnymi, występując w roli konsultanta, doradcy oraz coacha.

Doświadczenie zawodowe oraz wieloletnia praktyka doradcza i trenerska pozwoliły mu na stworzenie oryginalnego, autorskiego podejścia do zagadnień związanych z konfliktem.

Wielowymiarowe, kompleksowe podejście do tej grupy zagadnień sprawia, że zajęcia są nie tylko prowadzone w atrakcyjnej formie, ale również pozwalają na skuteczne wypracowanie i wdrożenie zmian postaw i przekonań, a tym samym zachowań, które determinują wzrost efektywności działania w obliczu konfliktu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- **Absolwenci Akademii Negocjacji otrzymują w cenie szkolenia:**
- - Książkę „Paradoksy negocjacji” autorstwa naszego eksperta i trenera akademii, Witolda Rychłowskiego
- - Jeden trening negocjacyjny online w wybranym terminie
- **Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.**
- **Godziny realizacji przerw i poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.**

Adres

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314