



WYŻSZA SZKOŁA  
ADMINISTRACJI I  
BIZNESU IM.  
EUGENIUSZA  
KWIATKOWSKIEGO  
W GDYNI (WSAiB)

Brak ocen dla tego dostawcy

## Negocjacje w Biznesie - studia podyplomowe

Numer usługi 2026/02/20/172310/3350615

- 📍 Gdynia
- 🏠 Studia podyplomowe
- 📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 🕒 198:00 h
- 📅 31.10.2026 do 20.06.2027

6 800,00 PLN brutto  
6 800,00 PLN netto  
34,34 PLN brutto/h  
34,34 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Negocjacje

### Grupa docelowa usługi

Negocjacje w biznesie to intensywne studia podyplomowe dla osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności negocjacyjne, niezbędne do osiągnięcia porozumień w złożonych i wymagających kontekstach zawodowych. Studia skierowane są do osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne, niezależnie od branży czy dotychczasowego doświadczenia. To idealna propozycja dla:

- **Menedżerów i liderów zespołów**, którzy na co dzień prowadzą negocjacje i chcą robić to skuteczniej, świadomie i strategicznie.
- **Specjalistów** zajmujących się sprzedażą, zakupami, HR, marketingiem, zarządzaniem projektami czy doradztwem.
- **Przedsiębiorców i właścicieli firm**, którzy chcą lepiej negocjować z klientami, partnerami i dostawcami, budując trwałe relacje biznesowe.
- **Osób, które chcą zdobyć przewagę zawodową**, ucząc się jak prowadzić negocjacje w sposób pewny, perswazyjny i zgodny ze swoim stylem działania.

### Minimalna liczba uczestników

15

### Maksymalna liczba uczestników

30

### Data zakończenia rekrutacji

23-10-2026

### Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

### Liczba godzin usługi

198

Zakres uprawnień

studia podyplomowe

# Cel

## Cel edukacyjny

Studia podyplomowe „Negocjacje w Biznesie” potwierdzają przygotowanie do samodzielnego planowania, prowadzenia i oceny negocjacji biznesowych, rozwiązywania sporów oraz budowania trwałych relacji z partnerami w różnych kontekstach zawodowych i kulturowych. Absolwent będzie gotowy do stosowania zaawansowanych technik negocjacyjnych, zarządzania emocjami w procesie negocjacji oraz adaptacji strategii negocjacyjnych do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA Analizuje etapy procesu negocjacyjnego.	• wymienia główne etapy negocjacji	Test teoretyczny
	• charakteryzuje znaczenie każdego etapu	Test teoretyczny
	• ocenia ryzyka związane z pominięciem etapu	Obserwacja w warunkach symulowanych
WIEDZA Klasyfikuje strategie i style negocjacyjne.	• rozróżnia strategie kooperacyjne i rywalizacyjne	Test teoretyczny
	• dobiera strategię do kontekstu	Test teoretyczny
	• uzasadnia wybór wybranej strategii	Prezentacja
WIEDZA Interpretuje wpływ komunikacji i emocji na proces negocjacyjny.	• wskazuje techniki komunikacji perswazyjnej	Test teoretyczny
	• analizuje wpływ emocji na przebieg negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• ocenia konsekwencje błędnej komunikacji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI Opracowuje strategię negocjacyjną dopasowaną do sytuacji.	• definiuje cele negocjacji	Test teoretyczny
	• opracowuje plan negocjacji	Prezentacja
	• dobiera techniki i argumenty zgodnie z celem	Obserwacja w warunkach symulowanych
UMIEJĘTNOŚCI Prowadzi symulowane negocjacje w warunkach zespołowych.	• inicjuje proces negocjacyjny	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• stosuje techniki wywierania wpływu	Wywiad ustrukturyzowany
	• osiąga uzgodnione cele negocjacji	Wywiad ustrukturyzowany
UMIEJĘTNOŚCI Rozwiązuje konflikty w procesie negocjacyjnym.	• identyfikuje źródło konfliktu	Analiza dowodów i deklaracji
	• stosuje metody mediacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• ocenia skuteczność zastosowanego rozwiązania	Prezentacja
KOMPETENCJE SPOŁECZNE Wykazuje postawę etyczną i odpowiedzialność w negocjacjach.	• przestrzega zasad etyki w symulacjach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uzasadnia wybór etycznych rozwiązań	Debata swobodna
	• ocenia wpływ działań na relacje biznesowe	Debata ustrukturyzowana
KOMPETENCJE SPOŁECZNE Współpracuje w zespole negocjacyjnym, pełniąc różne role.	• realizuje powierzone zadania w grupie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	• komunikuje się w sposób wspierający cele zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• ocenia wkład własny i zespołu w wyniki negocjacji	Wywiad swobodny

## Kwalifikacje

### Kwalifikacje niewłączone do ZSK

#### Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

TAK

ustawa z dnia 20 lipca 2018 r. - Prawo o szkolnictwie wyższym i nauce (Dz. U. z 2024 r. poz. 1571, 1871 i 1897)

## Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację

Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni

Nazwa Podmiotu certyfikującego

Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni

# Program

Organizacja studiów (niestacjonarne / online / hybrydowe): **Hybrydowe (30% stacjonarnie / 70% online)**

Liczba punktów ECTS: **33**

Liczba godzin zajęć dydaktycznych: **198**

Język wykładowy: **Polski**

Ilość semestrów: **2 semestry**

Opiekun merytoryczny studiów: **Łukasz Fiuczyński**

**Zajęcia odbywają się około raz w miesiącu, w godzinach od 9:00 do 17:15.**

Przewidziane terminy zajęć:

- 18.10.2025 - 19.10.2025
- 22.11.2025 - 23.11.2025
- 13.12.2026 - 14.12.2026
- 17.01.2026 - 18.01.2026
- 14.02.2026 - 15.02.2026
- 21.03.2026 - 22.03.2026
- 11.04.2026 - 12.04.2026
- 09.05.2026 - 10.05.2026
- 27.06.2026 - 28.06.2026

**Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, warsztatów, case study oraz multimedialnych wykładów.**

Wykładowcami studiów podyplomowych są osoby na co dzień zajmujące się praktycznymi aspektami negocjacji w biznesie. Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów zarówno przedstawianych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

Program studiów:			
Tematyka poszczególnych przedmiotów	Liczba godzin wykładowych	Wykładowca(Imię, Nazwisko)	Liczba punktów ECTS
Negocjacje - fundamenty udanych negocjacji	24	Łukasz Fiuczyński	4

Ja negocjator - czyli osobiste kompetencje i siła negocjatora	36	Jacek Łabuński	6
Kompleksowe przygotowanie do negocjacji	24	Monika Księżak	4
Prowadzenie negocjacji - strategie, style i taktyki negocjacyjne w praktyce	60	Łukasz Fiuczyński	10
Komunikacja i wywieranie wpływu w negocjacjach	36	Monika Bruska	6
Zaliczenie końcowe	18	Łukasz Fiuczyński	3
<b>RAZEM:</b>	<b>198</b>		<b>33</b>

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	34,34 PLN
Koszt osobogodziny netto	34,34 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania brutto

0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania netto

0,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 4

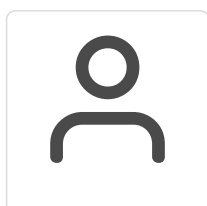


1 z 4

### mgr Monika Bruska

Trenerka, ekspertka ds. rozwoju, konsultantka biznesowa i certyfikowana coach/mentor EMCC, trenerka Action Learning, certyfikowana trenerka FRIS®, absolwentka studiów MBA na Akademii Leona Koźmińskiego.

Posiada ponad 25-letnie doświadczenie, które zdobywała w organizacjach międzynarodowych (Unilever Polska S.A.), jak i polskich firmach (Kamis Przyprawy S.A, Vectra S.A.). Dzięki pracy w różnych sektorach FMCG, farmaceutyczny i telekomunikacyjny dziś wspiera firmy w rozwijaniu skutecznych zespołów handlowych i strategii sprzedażowych. Wspiera organizacje w obszarach związanych z rozwojem, współpracą zespołów, zarządzaniem, mentoringiem i zmianą. Na co dzień prowadzi warsztaty i projekty doradcze, a także szkoli handlowców i menedżerów sprzedaży. Pracując w grupie docenia unikalność każdej napotkanej osoby, dążąc do rozwijania indywidualnego potencjału. Jej zajęcia są intensywne, praktyczne i pełne dobrej energii.



2 z 4

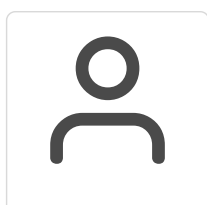
### mgr Łukasz Fiuczyński

OPIEKUN KIERUNKU

Przedsiębiorca, trener, konsultant – od ponad 20 lat związany ze sprzedażą i rozwojem biznesu, a od 13 lat aktywnie działający w branży szkoleniowej. Założyciel firmy Flow Consulting, ekspert Altkom Akademii, autor licznych programów rozwojowych dla sił sprzedaży oraz osób występujących publicznie.

Specjalizacja obejmuje nie tylko obszar sprzedaży doradczej B2B i B2C, budowania strategii sprzedażowych, negocjacji, obsługi klienta czy wywierania wpływu, ale także szeroko rozumianą komunikację – wystąpienia publiczne, storytelling sceniczny i storytelling w sprzedaży.

Wicemistrz Polski w wystąpieniach publicznych Toastmasters International (2021). Autor podcastu „Mówić Każdy Może”, poświęconego sztuce mówienia i komunikacji. Mentor mówców TEDx oraz młodych przedsiębiorców w fundacji Kraków Miastem Startupów. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówczyń i Mówców oraz autor publikacji eksperckich w magazynie Sprzedaż-24.



3 z 4

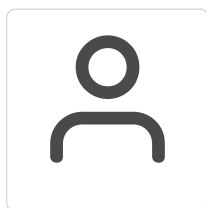
### mgr Jacek Łabuński

Dyplomowany Trener Biznesu i Facylitator.

Ekspert z dwudziestoletnim doświadczeniem zawodowym w prowadzeniu szkoleń biznesowych związanych z budowaniem i poszerzaniem kompetencji w zakresie sprzedaży, negocjacji, komunikacji, zarządzania oraz rozwoju osobistego. Autor artykułów na temat zarządzania, sprzedaży i efektywności pracy. Szczególnie specjalizuje się w tematach związanych z inteligencją emocjonalną w zarządzaniu, kreowaniem liderów, zarządzaniem wiedzą i informacją w organizacji oraz negocjacjami. Szkoli osoby pracujące w zespołach produkcyjnych, sprzedaży, zaopatrzeniu i działach związanych z obsługą klienta.

W latach 2014-2016 współtworzył nowe standardy zarządzania w największej polskiej firmie zatrudniającej 40 tys. pracowników na stanowisku dyrektora projektu ds. poprawy efektywności zarządzania. Dodatkowo swoje kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży zdobywał w branżach technicznych, IT, FMCG i innych.

Posiada wyższe wykształcenie na kierunkach psychosocjologia, zarządzanie zasobami ludzkimi, administracja samorządowa.



4 z 4

## mgr Monika Książak

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Zarządzanie jakością – Quality Manager oraz Teologii na Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego. Ukończyła również psychologię na Uczelni Biznesu i Nauk Stosowanych Varsovia. W 2017 roku zrealizowała Studia Zawodowego Coachingu z akredytacją International Coach Federation oraz Szkołę Trenerów Biznesu Master Teacher Jacka Wolniewicza, uzyskując tytuł trenera biznesowego z akredytacją Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie biznesowe. Pracowała w Telekomunikacji Polskiej i Orange, gdzie uczestniczyła w strategicznych projektach Pionu Sieci i Platform Usługowych. Tworzyła dokumentację procesową w obszarze strategii i rozwoju sieci oraz koordynowała działania mające na celu zapewnienie spójności procesów PSiPU z innymi procesami biznesowymi.

Dodatkowo doświadczenie zawodowe zdobywała w różnych sektorach biznesowych, w tym w branżach motoryzacyjnej i produkcyjnej, współpracując z firmami takimi jak Bispol, Skanska, Volvo, Volkswagen, Asseco, IKEA, Główny Urząd Statystyczny (GUS) oraz Centrum Organizacji Informacji (COI). Specjalizuje się w projektowaniu i realizacji dedykowanych programów rozwojowych dla kadry menedżerskiej.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują materiały dydaktyczne w trakcie trwania zajęć. Po ich zakończeniu materiały te są udostępniane na platformie e-learningowej Moodle, co umożliwia łatwy dostęp i powtórkę treści w dogodnym czasie.

Materiały dydaktyczne przygotowywane są przez wykładowców poszczególnych przedmiotów i dostosowywane do potrzeb uczestników oraz specyfiki danego tematu. Obejmują one różnorodne formaty, które wspierają efektywną naukę, takie jak:

- skrypty w formacie PDF,
- e-podręczniki z zakresu negocjacji i mediacji,
- konspekty i ćwiczenia do samodzielnej pracy,
- materiały wideo (VOD) prezentujące przykłady technik negocjacyjnych,
- oraz dostęp do platformy Moodle z pełnym zestawem materiałów po zakończeniu zajęć.

### Warunki uczestnictwa

Studia adresowane są do absolwentów wszystkich kierunków studiów, posiadających co najmniej dyplom na poziomie licencjackim, inżynierskim lub magisterskim.

O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

**Ważna informacja:** W przypadku niewystarczającej liczby zgłoszeń, Uczelnia (Dostawca Usług) zastrzega sobie prawo do odwołania edycji studiów.

# Warunki techniczne

## Zajęcia stacjonarne

Zjazdy odbywają się w siedzibie Uczelni. Sale są wyposażone w:

- rzutniki multimedialne
- nowoczesne ekrany projekcyjne
- komputery
- dostęp do Wi-Fi

## Zajęcia online

### Zalecenia techniczne do udziału w zajęciach online

Zajęcia prowadzone są na platformie Microsoft Teams. Można z niej korzystać:

- poprzez zainstalowaną aplikację (na komputerze, laptopie, smartfonie lub tablecie)
- przez aktualną wersję przeglądarki internetowej (np. Chrome, Edge, Firefox, Safari)

### Zalecany sprzęt

#### 1. Komputer / laptop:

- Procesor: minimum dwurdzeniowy 1,6 GHz (np. Intel Core i3 lub AMD Ryzen 3)
- RAM: co najmniej 4 GB (zalecane 8 GB)
- System operacyjny: Windows 10 lub nowszy, macOS 11 lub nowszy, Linux z aktualną przeglądarką
- Karta graficzna: kompatybilna z DirectX 9 lub nowszym (dla Windows: WDDM 2.0)
- Kamera internetowa: minimum 720p (HD) – opcjonalna, ale zalecana
- Mikrofon i głośniki: wbudowane lub zestaw słuchawkowy

#### 2. Smartfon / tablet (alternatywnie):

- System: Android 10 lub nowszy, iOS 13 lub nowszy
- RAM: minimum 2 GB
- Kamera przednia: co najmniej HD (720p)
- Stabilne połączenie internetowe

### Połączenie internetowe

- Minimalna prędkość pobierania (download): 1,5 Mbps
- Minimalna prędkość wysyłania (upload): 1,5 Mbps
- Zalecana prędkość: minimum 3 Mbps w każdą stronę, jeśli z sieci korzysta kilka osób
- Stabilność: najlepiej połączenie przewodowe (Ethernet) lub Wi-Fi 5 GHz
- Opóźnienia (ping): najlepiej poniżej 100 ms

## Adres

ul. Kielecka 7  
81-303 Gdynia  
woj. pomorskie

Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni dysponuje dwoma nowoczesnymi kampusami zlokalizowanymi przy ul. Kieleckiej 7 i Łużyckiej 2B. Oba znajdują się w doskonałej lokalizacji blisko centrum miasta, na pograniczu Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, obok kolejki miejskiej i węzła komunikacyjnego, co zapewnia wygodny dojazd. Uczelnia dysponuje własnymi bezpłatnymi parkingami dla studentów i wykładowców, a bliskość Centrum Riviera jest dodatkowym udogodnieniem. Przestronne kampusy dostosowane są dla osób z niepełnosprawnościami. Budynek znajduje się w niedalekiej odległości od plaży i morza, w nowoczesnej, biznesowej części Gdyni.

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Nowoczesny kampus dostosowany jest dla osób z niepełnosprawnościami

## Kontakt



**Aleksandra Molesta**

**E-mail** [podyplomowe@wsaib.pl](mailto:podyplomowe@wsaib.pl)

**Telefon** (+48) 586 607 428