



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5
2 709 ocen

Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2026/02/23/8282/3354740

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 16.03.2026 do 16.03.2026

907,74 PLN brutto

738,00 PLN netto

151,29 PLN brutto/h

123,00 PLN netto/h

156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Grupa docelowa szkolenia obejmuje pracowników Private Corporate Consulting Sp. z o.o.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	13-03-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa ma na celu rozwinięcie praktycznych kompetencji negocjacyjnych w obszarze zakupów i współpracy partnerskiej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza Uczestnik: - Określa podstawowe pojęcia związane z negocjacjami oraz rozróżnia ich główne rodzaje i style. - Omawia znaczenie komunikacji w budowaniu relacji oraz jej wpływ na przebieg procesu negocjacyjnego. - Charakteryzuje style zachowań w konflikcie oraz określa ich wpływ na efektywność negocjacji. - Opisuje mechanizmy skutecznej komunikacji, w tym rolę aktywnego słuchania, informacji zwrotnej i asertywności. - Wyjaśnia znaczenie wartości, postaw i indywidualnych stylów komunikacyjnych w procesie negocjacji. Umiejętności Uczestnik: - Analizuje sytuacje negocjacyjne oraz identyfikuje czynniki wspierające i utrudniające osiągnięcie porozumienia. - Dobiera i stosuje odpowiednie style komunikacji w zależności od sytuacji i rozmówcy. - Tworzy komunikaty asertywne oraz udziela konstruktywnej informacji zwrotnej z wykorzystaniem poznanych modeli. - Interpretuje zachowania własne i innych uczestników negocjacji w kontekście stylów komunikacyjnych i negocjacyjnych. - Wykorzystuje techniki aktywnego słuchania oraz wybrane metody negocjacyjne w praktycznych sytuacjach zawodowych.	Uczestnik po szkoleniu: - definiuje pojęcie negocjacji, - wymienia rodzaje negocjacji, - rozróżnia style negocjacyjne, - opisuje elementy procesu komunikacji, - wymienia podstawowe style zachowań w konflikcie, - opisuje zasady udzielania informacji zwrotnej, - opisuje wpływ wartości i postaw na komunikację, Uczestnik po szkoleniu: - identyfikuje cel negocjacji, - wskazuje interesy stron negocjacji, - rozpoznaje styl komunikacji rozmówcy, - formułuje komunikat asertywny, - opisuje zachowania uczestników negocjacji, - stosuje techniki aktywnego słuchania w ćwiczeniach,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne Uczestnik: - 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.	Uczestnik po szkoleniu: - dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia - reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych	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

- szkolenie trwa 1 dzień (łącznie 6h) 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:

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

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

Wprowadzenie do szkolenia;

- Powitanie uczestników i przedstawienie się przez trenera.
- Zapoznanie uczestników z planem, harmonogramem i celem szkolenia.
- Zawarcie kontraktu z grupą.
- Runda zapoznawcza pt. Parę słów o sobie.

Godz.10:30-10.45 - przerwa

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

Pojęcia podstawowe i rodzaje negocjacji;

- Gra zakup strusich jaj na początek- gra szkoleniowa.
- Analiza co jest ważne w negocjacjach?
- Praca w grupie nad trudnymi przypadkami w negocjacjach uczestników.
- Podsumowanie trenera z mini wykładem.

Godz.12.00-12.20 - przerwa

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

Komunikacja kluczem do budowania relacji;

- Narysujmy to- ćwiczenie z komunikacji.
- Mechanizm komunikacji.
- Jesteśmy różni w komunikowaniu się Test Hartmana, definiujący jakim jestem kolorem w komunikacji?
- Różne style komunikowania, czyli jak komunikować się skutecznie.
- Piramida Diltsa, każdy ma swoje wartości i tożsamość.
- FUKO- informacja zwrotna dla prelegenta, jak zrobił coś niewłaściwie.

- Zasady asertywności burza mózgu.
- Ćwiczenie komunikat asertywny, agresywny i uległy;

Godz.13.30-13.45 - przerwa

Godz.13.45-14.40 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Style zachowania się w konflikcie i style negocjacyjne;

- Test Kilmana- jaki mam styl negocjacji?
- Analiza co mnie wspiera, a co może stanowić zagrożenie.
- Prezentacja metod wywierania wpływu i negocjacji.
- Moc aktywnego słuchania w negocjacjach i nie tylko.

Podsumowanie szkolenia;

- Podsumowanie szkolenia przez trenera.
- Wnioski poszkoleniowe uczestników.
- Ankiety poszkoleniowe.

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

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

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 6-godzinny, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie zegarowej (60min.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem	-	16-03-2026	09:00	09:10	00:10
2 z 10 Wprowadzenie do szkolenia , Runda zapoznawcza pt. Parę słów o sobie.	Luiza Stroińska	16-03-2026	09:10	10:30	01:20
3 z 10 przerwa	Luiza Stroińska	16-03-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 10 Pojęcia podstawowe i rodzaje negocjacji;	Luiza Stroińska	16-03-2026	10:45	12:00	01:15
5 z 10 przerwa	Luiza Stroińska	16-03-2026	12:00	12:20	00:20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 10 Komunikacja kluczem do budowania relacji;	Luiza Stroińska	16-03-2026	12:20	13:30	01:10
7 z 10 przerwa	Luiza Stroińska	16-03-2026	13:30	13:45	00:15
8 z 10 Style zachowania się w konflikcie i style negocjacyjne;	Luiza Stroińska	16-03-2026	13:45	14:40	00:55
9 z 10 POST TEST walidacja usługi	-	16-03-2026	14:40	14:50	00:10
10 z 10 podsumowanie i zakończenie szkolenia	Luiza Stroińska	16-03-2026	14:50	15:00	00:10

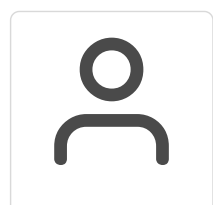
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	907,74 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	738,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	151,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	123,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Luiza Stroińska

Trener-praktyk. Specjalizuje się w szkoleniach biznesowych, w szczególności związanych ze sprzedażą, obsługą klienta, komunikacją, budowaniem zespołów, jak i szkoleniach kadry menedżerskiej. Posiada dyplom trenera biznesu z wieloletnim doświadczeniem w branży medyczo-

farmaceutycznej. Swoją przygodę zawodową w biznesie rozpoczęła 15 lat temu. Na początku na stanowisku Przedstawiciela Medycznego, potem przez 10 lat pełniła funkcję menedżerskie na poziomie średniego i wyższego szczebla. Ponadto posiada dyplom Coacha i jest certyfikowanym konsultantem The Bridge Personality. The Bridge Personality, jako jedyny test na świecie, łączy powszechnie uznaną przez środowisko naukowe teorię Wielkiej Piątki z koncepcją typów psychologicznych Junga. To unikalne połączenie obu koncepcji daje wyczerpującą, wiarygodną oraz kompleksową informację o pracowniku/kandydacie. Wyznaje zasadę, że rozwój pracowników prowadzi w sposób bezpośredni do realizacji założonych celów. Spod jej skrzydeł wyrosło wielu Key Account Managerów jak i District Managerów. 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

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 z podatku VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity DzU. 2025 poz. 832).

- 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 to posiadania i używania sprawnej kamery internetowej.

Informacje dodatkowe

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z Internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu

Warunki techniczne

Wymagania techniczne:

- Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - PlatformaTEAMS

Wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- 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.
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia
- 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