



Jeszcze lepsze relacje - szkolenie indywidualne

Numer usługi 2026/03/04/28312/3378892

861,00 PLN brutto
700,00 PLN netto
215,25 PLN brutto/h
175,00 PLN netto/h
181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

INTERACTIFS
POLSKA SPÓŁKA Z
OGRANICZONA
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

4 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 🕒 04:00 h
- 📅 21.07.2026 do 31.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	Treningi indywidualne dedykowane są dla osób, które chcą rozwinąć swoje umiejętności negocjacyjne w oparciu o znaną już sobie metodę - Dyscyplinę Interactifs. Warunkiem udziału jest odbycie szkolenia stacjonarnego "Wywieranie wpływu i budowanie dobrych relacji", które odbywa się w Jasionce w dniach 7-8.07.2026.
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1
Data zakończenia rekrutacji	08-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	4
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Treningi indywidualne rozwijają umiejętności negocjacyjne uczestnika w oparciu o poznaną metodę (Dyscyplinę Interactifs), która umożliwia mu osiągnięcie wyższej skuteczności w negocjowaniu kontraktów, cen, warunków współpracy, co jest kluczowe w przypadku współpracy z większymi podmiotami gospodarczymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA: Wie jak skutecznie przekazać w negocjacjach to czego chce aby było to partnerskie – ani uległe ani aroganckie.	<ol style="list-style-type: none">1. Trafnie definiuje stawkę spotkania i dobiera argumenty i wyraża swoje intencje.2. Formułuje argumenty zgodnie ze strukturą.	Test teoretyczny
UMIEJĘTNOŚCI: Potrafi przygotować się do negocjacji z ważnym klientem i wspólnie wypracowywać rozwiązania, dbając o swój interes.	<ol style="list-style-type: none">1. Definiuje taktykę negocjacji i kluczowe zagadnienia.2. Aktywnie słucha i wykorzystuje to do budowania swojej argumentacji.3. Potrafi stawiać granice w sposób stanowczy i oparty na szacunku.	Test teoretyczny
KOMPETENCJE SPOŁECZNE: Buduje biznesowe relacje z klientami, w różnych sytuacjach potrafi wypracować rozwiązanie oparte na szacunku i zaufaniu.	<ol style="list-style-type: none">1. W sytuacjach konfliktowych potrafi powiedzieć „nie” utrzymując dobre relacje biznesowe.2. W sytuacjach wysokiej stawki potrafi wyrażać zgodę, która chroni jego interesy.	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

Trening indywidualny #1

Trening on-line podczas którego, w oparciu o konkretną rozmowę #1, która ma się odbyć, uczestnik ćwiczy 1: 1 z trenerem jak skutecznie dla siebie ją przeprowadzić. Trener, znając kontekst rozmowy oraz specyfikę osobowości osoby, z którą uczestnik ma odbyć tę rozmowę, wciela się w nią, nie ułatwiając uczestnikowi zadania. Zadaniem uczestnika jest przygotowanie się do rozmowy, zgodnie z metodą oraz przeprowadzenie jej w kierunku osiągnięcia swoich celów, posługując się adekwatnymi narzędziami Dyscypliny Interactifs, w szczególności: uważnie słucha rozmówcy, zadaje pytania otwarte oraz komunikuje się wprost i z szacunkiem. Trener na bieżąco udziela uczestnikowi feedbacku.

Trening indywidualny #2

Trening on-line, podczas którego uczestnik pracuje z trenerem tak samo jak podczas pierwszego treningu w oparciu o narzędzia Dyscypliny Interactifs. Uczestnik ćwiczy przebieg rozmowy o wysokiej stawce: w jaki sposób przedstawiać swoje argumenty i jak radzić sobie z obiekcjami.

Walidacja

usługa realizowana w formule godzin dydaktycznych 45 min

Walidacja nie wlicza się w liczbę godziny usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Trening indywidualny #1	Emilia Gietka-Wachowska	21-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 3 Trening indywidualny #2	Emilia Gietka-Wachowska	28-07-2026	09:00	10:30	01:30
3 z 3 Walidacja	-	31-07-2026	11:15	11:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	861,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	215,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Gietka-Wachowska

Od lat wspiera biznes oraz instytucje publiczne w zakresie komunikacji poprzez wzmacnianie kompetencji miękkich u menadżerów, specjalistów oraz personelu operacyjnego, a także poprzez przekład i tłumaczenia ustne. Na jej sukces składają się setki indywidualnych i grupowych coachingów, z których uczestnicy czerpią nieustannie inspirację do pracy i rozwoju.

Tłumaczka przysięgła języka francuskiego i Doradczyni ds. komunikacji w kancelarii adwokackiej.

Absolwentka Podyplomowego Studium Komunikacji Społecznej i Mediów w Polskiej Akademii Nauk. Trenerka Interactifs® od 2015 roku. Ostatnie 5 lat aktywnie działa w branży szkoleniowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały edukacyjne w formie elektronicznej

Warunki techniczne

Treningi indywidualne odbywają się na platformie Teams. Uczestnik otrzymuje link do spotkania w mailu z zaproszeniem. Nie musi posiadać aplikacji Teams. Może dołączyć do spotkania także w przeglądarce internetowej.

Kontakt



Anna Romaniecka-Mankiewicz

E-mail anna.romaniecka@interactifs.com

Telefon (+48) 608 766 646