



## Jeszcze lepsze relacje - szkolenie indywidualne

Numer usługi 2026/03/04/28312/3378961

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
- 📅 22.07.2026 do 31.07.2026

## Informacje podstawowe

|  |  |
|--|--|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi   |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | 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. |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 1  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 1  |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 08-07-2026   |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym   |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 4  |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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 |
|---|--|------------------|
| <b>WIEDZA:</b><br>Wie jak skutecznie przekazać w negocjacjach to czego chce aby było to partnerskie – ani uległe ani aroganckie.                          | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Trafnie definiuje stawkę spotkania i dobiera argumenty i wyraża swoje intencje.</li><li>2. Formułuje argumenty zgodnie ze strukturą.</li></ol>  | Test teoretyczny |
| <b>UMIEJĘTNOŚCI:</b><br>Potrafi przygotować się do negocjacji z ważnym klientem i wspólnie wypracowywać rozwiązania, dbając o swój interes.               | <ol style="list-style-type: none"><li>1. Definiuje taktykę negocjacji i kluczowe zagadnienia.</li><li>2. Aktywnie słucha i wykorzystuje to do budowania swojej argumentacji.</li><li>3. Potrafi stawiać granice w sposób stanowczy i oparty na szacunku.</li></ol> | Test teoretyczny |
| <b>KOMPETENCJE SPOŁECZNE:</b><br>Buduje biznesowe relacje z klientami, w różnych sytuacjach potrafi wypracować rozwiązanie oparte na szacunku i zaufaniu. | <ol style="list-style-type: none"><li>1. W sytuacjach konfliktowych potrafi powiedzieć „nie” utrzymując dobre relacje biznesowe.</li><li>2. W sytuacjach wysokiej stawki potrafi wyrażać zgodę, która chroni jego interesy.</li></ol>                              | 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 | Anna Krysiak | 22-07-2026            | 11:00               | 12:30               | 01:30         |
| 2 z 3 Trening indywidualny #2 | Anna Krysiak | 29-07-2026            | 11:00               | 12:30               | 01:30         |
| 3 z 3 Walidacja               | -            | 31-07-2026            | 12:45               | 13:00               | 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

### Anna Krysiak

Absolwentka Wyższej Szkoły Handlowej EDHEC (Ecole des Hautes Etudes Commerciales du Nord). Posiada ponad 20-letnie doświadczenie biznesowe: w Leroy Merlin w Polsce pełniła funkcje menadżerskie i zarządcze, jako dyrektor Centrali Zakupów i członek zarządu, odpowiadała za strategię, sprzedaż i zakupy oferty handlowej, merchandising, zarządzanie jakością. Pracując w Grupie Adeo we Francji przez kilka lat z sukcesem rozwijała współpracę międzynarodową w obszarze oferty i dostawców.

Jest przekonana, że prawdziwe przywództwo opiera się na kulturze szacunku, współpracy i zaufania, dla wspólnego sukcesu i rozwoju ludzi i organizacji. Dzięki coachingowi wierzy, że bardzo często rozwiązanie problemu mamy w sobie i zadając dobre pytania możemy je odnaleźć. Angażuje się w nowe wyzwania i projekty, które rozwijają biznes i zmieniają rzeczywistość na lepsze.

Coach kariery i przywództwa, konsultant biznesowy i trener, Certyfikowany Mentor IMC Level B w obszarze Human Resources Management - International Mentoring Certification. Certyfikowany trener L.E.A.D – badania diagnostycznego i rozwojowego dla liderów oraz certyfikowany praktyk Lumina Learning Spark i Select.

## 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](mailto:anna.romaniecka@interactifs.com)

**Telefon** (+48) 608 766 646