



Zawodowe Negocjacje - usługa szkoleniowa

Numer usługi 2026/03/04/9458/3379682

2 080,00 PLN brutto
2 080,00 PLN netto
130,00 PLN brutto/h
130,00 PLN netto/h
156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

QUEST CM SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ SPÓŁKA
KOMANDYTOWO-
AKCYJNA

📍 Szczecin / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,8 / 5

🕒 16 h

5 048 ocen

📅 27.04.2026 do 28.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Usługa skierowana do właścicieli, współwłaścicieli, pracowników zatrudnionych na stanowiskach menadżerskich, osób przewidzianych do awansu na stanowiska menadżerskie
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	26-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego planowania i prowadzenia negocjacji z wykorzystaniem komunikacji nieantagonizującej oraz narzędzi strategicznych (BATNA, ZOPA, punkt odejścia). Uczestnik uczy się analizować potrzeby i interesy stron, dobierać styl negocjacyjny do sytuacji, reagować na manipulacje oraz prowadzić rozmowy profesjonalnie, budując relacje oparte na zaufaniu i skutecznie realizując cele biznesowe.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Charakteryzuje proces komunikacji w negocjacjach, w tym płaszczyzny przekazu i mechanizm akceptacji</p> <p>Wyjaśnia różnice między "mózgiem automatycznym" a "mózgiem współczesnym" w kontekście komunikacji</p>	Definiuje poszczególne płaszczyzny przekazu (rzeczowa, autoprezentacji, intencji, relacji).	Test teoretyczny
	Rozpoznaje i opisuje kluczowe elementy mechanizmu „5x nie”.	Test teoretyczny
	Wskazuje zastosowanie tych narzędzi w negocjacjach.	Test teoretyczny
	Charakteryzuje funkcje obu części mózgu w procesie komunikacji.	Test teoretyczny
	Przedstawia przykłady wpływu reakcji "mózgu automatycznego" na negocjacje.	Test teoretyczny
	Tłumaczy, jak "mózg współczesny" pomaga w świadomym prowadzeniu rozmów.	Test teoretyczny
<p>Omawia rolę aktywnego słuchania i technik dostrojenia w budowaniu kontaktu</p>	Definiuje sposoby aktywnego słuchania (np. parafrazowanie, potwierdzanie).	Test teoretyczny
	Wskazuje znaczenie dostrojenia do stylu rozmówcy (ogóły vs szczegóły).	Test teoretyczny
	Rozpoznaje sytuacje, w których stosuje się te techniki.	Test teoretyczny
<p>Identyfikuje zasady negocjacji i różne style negocjowania</p>	Charakteryzuje cechy stylów negocjacyjnych: miękkiego, twardego i mieszanego.	Test teoretyczny
	Dopasowuje style negocjacji do konkretnych sytuacji.	Test teoretyczny
<p>Dobiera odpowiednie techniki zadawania pytań w celu rozpoznania potrzeb rozmówcy</p>	Formułuje pytania otwarte, zamknięte, naprowadzające i sprawdzające w odpowiednich momentach rozmowy.	Test teoretyczny
	Rozpoznaje potrzeby drugiej strony na podstawie odpowiedzi.	Test teoretyczny
	Unika pytań, które mogą być odebrane jako antagonizujące.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje strategie zachowania wzmacniające uwagę i budujące zaufanie w kontaktach negocjacyjnych	Wprowadza do wypowiedzi elementy wzmacniające (np. pozytywne potwierdzenia, wyrazy zrozumienia).	Test teoretyczny
	Nie używa manipulacyjnych technik komunikacyjnych.	Test teoretyczny
Rozwiązuje konflikty w procesie negocjacyjnym, wykorzystując odpowiednie algorytmy i techniki negocjacyjne	Identyfikuje przyczynę konfliktu.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje algorytmy (np. BATNA, ZOPA) do zaproponowania rozwiązań.	Test teoretyczny
	Podejmuje decyzje zgodne z zasadami obopólnych korzyści.	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

- W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacja, rozmowy w parach, scenki
- Szkolenie odbywa się w formie pełnych godzin zegarowych
- Forma zajęć: wykład, ćwiczenia, symulacje, studium przypadku

Dzień 1: Psychologia komunikacji i relacji w negocjacjach

1. Proces komunikacji w negocjowaniu

- Komunikacja jako proces wpływu
- 4 płaszczyzny przekazu:

- rzeczowa
- autoprezentacji
- relacji
- intencji
- Komunikacja nieantagonizująca
- Mechanizm Akceptacji – „5x NIE” (czego unikać w negocjacjach)

2. Mózg a komunikacja

- „Mózg automatyczny” vs „mózg współczesny”
- Dlaczego atak wyłącza racjonalność
- Jak utrzymać rozmówcę w trybie logicznym
- Reakcje obronne i ich neutralizowanie

3. Aktywne słuchanie i rozpoznawanie potrzeb

- Rodzaje słuchania
- Aktywne słuchanie ciałem
- Rodzaje pytań (otwarte, zamknięte, naprowadzające, sprawdzające)
- Diagnoza stylu rozmówcy (ogóły vs szczegóły)
- Budowanie zaufania: autentyczność vs manipulacja

Ćwiczenie 1

„Konflikt z Karolem” – symulacja rozwiązywania konfliktu

Uczestnik:

- rozpoznaje płaszczyzny komunikacji
- identyfikuje potrzeby stron
- stosuje komunikację nieantagonizującą
- neutralizuje reakcje obronne

Debriefing: analiza błędów komunikacyjnych.

Ćwiczenie 2

Diagnoza potrzeb i dostrzeżenie komunikacyjne

Symulacje w parach:

- rozpoznanie stylu rozmówcy
- prowadzenie rozmowy odkrywającej potrzeby
- stosowanie pytań pogłębiających
- budowanie zaufania w pierwszych 10 minutach rozmowy

Dzień 2: Strategia i proces negocjacyjny

1. Algorytm negocjacyjny

- Filozofia sukcesu w negocjacjach
- 11 praw negocjacji
- Proces negocjacyjny krok po kroku
- Podejście oparte na zasadach (wg William Ury)

2. Przygotowanie do negocjacji

- Określenie BATNA
- Punkt odejścia
- Warunki brzegowe
- BATNA drugiej strony
- ZOPA
- Czy wychodzić z pierwszą ofertą?

3. Style i taktyki

- Styl miękki

- Styl twardy
- Styl mieszany
- Manipulacje – jak je rozpoznawać
- Negocjacje ze słabszej pozycji
- Główne błędy negocjacyjne

4. Potrzeby, motywacja i moc

- Znaczenie potrzeb w negocjacjach
- Dwuczynnikowa teoria motywacji wg Frederick Herzberg
- Co zaoferować pracownikowi?
- 5 rodzajów mocy sprawczej menedżera

Ćwiczenie 1

Przygotowanie pełnej strategii negocjacyjnej

Case: nowy klient oczekuje znacznie niższej ceny.

Uczestnik:

- określa BATNA
- wyznacza punkt odejścia
- analizuje ZOPA
- planuje pierwszą ofertę
- przygotowuje reakcje na niską propozycję

Ćwiczenie 2

Symulacja negocjacji z kluczowym klientem

Cel: pozyskanie wysoko marżowego kontraktu.

Zawiera:

- element presji
- element manipulacji
- test dostrojenia komunikacyjnego
- ocenę strategii i stylu

Na koniec:

Walidacja efektów kształcenia + indywidualne rekomendacje rozwojowe.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 16

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 1. Proces komunikacji w negocjowaniu	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 16 2. Mózg a komunikacja	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 16 3. Aktywne słuchanie i rozpoznawanie potrzeb	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	10:00	11:45	01:45
4 z 16 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	11:45	12:00	00:15
5 z 16 Ćwiczenie 1 „Konflikt z Karolem” – symulacja rozwiązywania konfliktu	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	12:00	13:45	01:45
6 z 16 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	13:45	14:00	00:15
7 z 16 Ćwiczenie 2 Diagnoza potrzeb i dostrojenie komunikacyjne	Krzysztof Sarnecki	27-04-2026	14:00	16:00	02:00
8 z 16 1. Algorytm negocjacyjny	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	08:00	08:30	00:30
9 z 16 2. Przygotowanie do negocjacji	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	08:30	09:00	00:30
10 z 16 3. Style i taktyki	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 16 4. Potrzeby, motywacja i moc	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	10:00	11:00	01:00
12 z 16 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	11:00	11:15	00:15
13 z 16 Ćwiczenie 1 Przygotowanie pełnej strategii negocjacyjnej	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	11:15	13:00	01:45
14 z 16 Ćwiczenie 2 Symulacja negocjacji z kluczowym klientem	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	13:00	15:15	02:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
15 z 16 Przerwa	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	15:15	15:30	00:15
16 z 16 Walidacja efektów kształcenia + indywidualne rekomendacje rozwojowe.	Krzysztof Sarnecki	28-04-2026	15:30	16:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 080,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 080,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	130,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	130,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Krzysztof Sarnecki

Trener Zawodowy negocjator, autor koncepcji i inżynierii Sprzedaży IV i V generacji i sprzedaży transformacyjnej. Specjalista i konsultant strategiczny w zakresie zarządzania operacyjnego i strategicznego, marketingu, sprzedaży i negocjacji

Konsultant strategiczny, zawodowy negocjator, trener biznesu i coach. Ekspert w zakresie budowania przewagi rynkowej firm, marketingu i sprzedaży. Inspirator i konsultant zmian w procesach transformacji dużych i średnich firm. Wybitny prezenter i zawodowy mówca.

Wyższe - Absolwent University of Illinois, The UIC Institute for Entrepreneurial Studies w Chicago i programu MBA w Lake Forest Graduate School of Management (Lake Forest, Illinois).

Ponad 20 letnie doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i konsultingów z firmami w Polsce i na świecie. ponad 3000 przeprowadzonych procesów negocjacyjnych z firmami Polskimi i zagranicznymi. Ma ponad 120h doświadczenia w prowadzeniu szkoleń z zakresu - negocjowania dla osób dorosłych w ostatnich 2 latach(24 miesiące) od rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma podręcznik, notes, długopis, artykuły naukowe, artykuły prasowe, zestaw ćwiczeń

Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania certyfikatu jest frekwencja 100% , zaliczenie testu końcowego na minimum 90%,

W przypadku szkolenia trwającego więcej niż 4h uczestnikowi przysługuje co najmniej jedna 15 minutowa przerwa

W ramach szkolenia zajęcia prowadzone będą z użyciem metod interaktywnych i aktywizujących rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności - symulacje rozmów, scenki rodzajowe, ćwiczenia.

Adres

ul. Bronowicka 45
71-012 Szczecin
woj. zachodniopomorskie

ul. Bronowicka 45, 71-012 Szczecin

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Adam Łęski

E-mail adam.leski@questcm.pl

Telefon (+48) 539 909 838