



Akademia Negocjacji

Numer usługi 2026/03/09/10940/3390412

6 765,00 PLN brutto

5 500,00 PLN netto

165,00 PLN brutto/h

134,15 PLN netto/h

156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,6 / 5

🕒 41 h

446 ocen

📅 24.08.2026 do 28.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- menadżerów i liderów zespołów - aby wzmocnić ich umiejętności negocjacyjne, które są kluczowe w zarządzaniu zespołami i projektami
- pracowników działów sprzedaży i zakupów - aby poprawić ich zdolność do negocjowania korzystnych warunków handlowych
- przedsiębiorców i właścicieli firm - którzy chcą lepiej radzić sobie w negocjacjach biznesowych, partnerstwach i kontraktach
- Specjalistów ds. HR - w celu poprawy umiejętności negocjacyjnych w kontekście rekrutacji, negocjowania wynagrodzeń i warunków pracy
- prawników i mediatorów - aby doskonalić techniki negocjacyjne w rozwiązywaniu sporów i mediacjach.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

21-08-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

41

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Akademia Negocjacji" przygotowuje uczestników do samodzielnego prowadzenia negocjacji, poprzez dobór właściwej strategii i taktyki do bieżącej sytuacji negocjacyjnej, rozpoznawanie i weryfikację interesów negocjacyjnych wszystkich stron oraz dostosowanie sposobu prezentacji oferty do konkretnej sytuacji negocjacyjnej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie prowadzenia procesu negocjacyjnego	• identyfikuje swoje mocne strony i umiejętności negocjacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje sposoby zamykania procesu negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia etapy i fazy procesu negocjacyjnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje schematy działania technik manipulacyjnych oraz sposoby ich neutralizacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne i re negocjacyjne z wykorzystaniem technik i metod negocjacyjnych	• wykorzystuje dynamikę poszczególnych etapów procesu negocjacyjnego do realizacji celów negocjacyjnych oraz dobiera strategię i taktykę do bieżącej sytuacji negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• rozpoznaje i analizuje interesy negocjacyjne wszystkich stron	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• tworzy cele i sposoby ich osiągnięcia dla poszczególnych etapów negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• posługuje się sposobami prezentacji elementów oferty dopasowanymi do bieżącej sytuacji negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wdraża indywidualny program rozwoju własnych umiejętności w dalszej świadomej praktyce negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Moduł I

- Zanim zaczniemy negocjować...
- Czym są negocjacje?
- Jak jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży?
- Sukces w negocjacjach – i co dalej?
- Rezultat i relacje – jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji?
- Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?

Moduł II

- Strategie i taktyki
- Interesy negocjacyjne
- Od czego zależy przewaga w negocjacjach?
- Jak budować silną pozycję negocjacyjną?

Moduł III

- Techniki kupców – co decyduje o ich skuteczności?
- Techniki sprzedawców – dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt? Ć
- Klasyczne błędy negocjacyjne
- Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna?
- Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami

Moduł IV

- Cechy negocjatora – rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi? J
- Zaufanie jako podstawa relacji wspierających poszukiwanie rozwiązań
- Manipulacja i wywieranie wpływu – dwa wymiary negocjacji
- Techniki negocjacyjne
- Kondycja fizyczna i umysłowa

Moduł V

Kontekst negocjacyjny

- Lekcje z historii
 - Sylwetki i sposoby działania słynnych, skutecznych negocjatorów
 - Wielkie wydarzenia historyczne w tle i mniej znane epizody przy stole negocjacyjnym
 - J. Carter, W. Churchill, W. Brandt, H. Kissinger i inni – jak budowali swoją pozycję negocjacyjną?
 - Jakie znaczenie w ich sukcesach miała umiejętność rozpoznania i wykorzystania kontekstu ekonomicznego i politycznego?

- Jak możemy czerpać inspirację ze sposobu osiągnięcia celów negocjacyjnych w przeszłości? Czego nauczyli się współcześni skuteczni negocjatorzy z historycznych lekcji – analiza przypadków
- Jak dziś budowany jest autorytet negocjatora?

Moduł VI

- Inne wymiary negocjacji
- Negocjacje to nie panaceum na każdy problem
- Wstęp do mediacji

Moduł VII

- O czym zapomnieć nie wolno?
- Argumentacja w trakcie negocjacji
- Konstruktyny komentarz zwrotny
- Postawy i przekonania
- Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności

Moduł VIII

- Fakty i mity
- Negocjacje wielostronne
- Negocjacje międzykulturowe
- Zespół negocjacyjny

Moduł IX

- Ustępstwa w negocjacjach
- Zamykanie negocjacji
- Przygotowanie ponownego otwarcia – renegocjowanie w praktyce biznesowej

INFORMACJE DODATKOWE:

Do udziału w szkoleniu zapraszamy:

- menadżerów i liderów zespołów - aby wzmocnić ich umiejętności negocjacyjne, które są kluczowe w zarządzaniu zespołami i projektami
- pracowników działów sprzedaży i zakupów - aby poprawić ich zdolność do negocjowania korzystnych warunków handlowych
- przedsiębiorców i właścicieli firm - którzy chcą lepiej radzić sobie w negocjacjach biznesowych, partnerstwach i kontraktach
- Specjalistów ds. HR - w celu poprawy umiejętności negocjacyjnych w kontekście rekrutacji, negocjowania wynagrodzeń i warunków pracy
- prawników i mediatorów - aby doskonalić techniki negocjacyjne w rozwiązywaniu sporów i mediacjach.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **41 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut), w tym: **20 godzin stanowi część praktyczna, 20 godzin część teoretyczna, 45 min. walidacja.** Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielność funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 53

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 53 Zanim zaczniemy negocjować	Piotr Durawa	24-08-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 53 Czym są negocjacje?	Piotr Durawa	24-08-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	24-08-2026	11:00	11:15	00:15
4 z 53 Jakie jest właściwe miejsce negocjacji w procesie kupna/sprzedaży ?	Piotr Durawa	24-08-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 53 Sukces w negocjacjach - i co dalej?	Piotr Durawa	24-08-2026	12:00	13:00	01:00
6 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	24-08-2026	13:00	14:00	01:00
7 z 53 Rezultat i relacje - jak radzić sobie z pozornie wykluczającymi się celami negocjacji?	Piotr Durawa	24-08-2026	14:00	15:00	01:00
8 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	24-08-2026	15:00	15:15	00:15
9 z 53 Dlaczego warto negocjować, a kiedy negocjować nie warto?	Piotr Durawa	24-08-2026	15:15	16:30	01:15
10 z 53 Strategie i taktyki	Piotr Durawa	25-08-2026	09:00	09:30	00:30
11 z 53 Interesy negocjacyjne	Piotr Durawa	25-08-2026	09:30	10:00	00:30
12 z 53 Jak budować silną pozycję negocjacyjną? cz. 1	Piotr Durawa	25-08-2026	10:00	10:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 53 Jak budować silną pozycję negocjacyjną? cz. 2	Piotr Durawa	25-08-2026	10:30	11:00	00:30
14 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	25-08-2026	11:00	11:15	00:15
15 z 53 Jak budować silną pozycję negocjacyjną? cz. 2	Piotr Durawa	25-08-2026	11:15	12:00	00:45
16 z 53 Techniki sprzedawców - dlaczego nie zawsze przynoszą oczekiwany efekt?	Piotr Durawa	25-08-2026	12:00	13:00	01:00
17 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	25-08-2026	13:00	14:00	01:00
18 z 53 Klasyczne błędy negocjacyjne	Piotr Durawa	25-08-2026	14:00	14:30	00:30
19 z 53 Trudny negocjator czy trudna sytuacja negocjacyjna	Piotr Durawa	25-08-2026	14:30	15:00	00:30
20 z 53 Przerwa	Piotr Durawa	25-08-2026	15:00	15:15	00:15
21 z 53 Sposoby radzenia sobie z niepożądanymi sytuacjami	Piotr Durawa	25-08-2026	15:15	16:30	01:15
22 z 53 Cechy negocjatora - rozwijać swoje mocne strony czy zmagać się ze słabymi?	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	09:00	10:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
23 z 53 Zaufanie jako podstawa relacji wspierających szukanie rozwiązań	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	10:00	11:00	01:00
24 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	11:00	11:15	00:15
25 z 53 Manipulacja i wywieranie wpływu - dwa wymiary negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	11:15	12:00	00:45
26 z 53 Techniki negocjacyjne	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	12:00	13:00	01:00
27 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	13:00	14:00	01:00
28 z 53 Kondycja fizyczna i umysłowa	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	14:00	15:00	01:00
29 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	15:00	15:15	00:15
30 z 53 Kontekst negocjacyjny	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	15:15	16:00	00:45
31 z 53 Lekcje z historii	dr hab. Adam Skibiński	26-08-2026	16:00	16:30	00:30
32 z 53 Inne wymiary negocjacji	dr hab. Adam Skibiński	27-08-2026	09:00	10:00	01:00
33 z 53 Negocjacje to nie panaceum na każdy problem	dr hab. Adam Skibiński	27-08-2026	10:00	11:00	01:00
34 z 53 Przerwa	dr hab. Adam Skibiński	27-08-2026	11:00	11:15	00:15
35 z 53 Wstęp do mediacji	dr hab. Adam Skibiński	27-08-2026	11:15	12:00	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
36 z 53 O czym zapomnieć nie wolno?	dr hab. Adam Skibiński	27-08-2026	12:00	13:00	01:00
37 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	27-08-2026	13:00	14:00	01:00
38 z 53 Konstruktyny komentarz zwrotny	Witold Rychłowski	27-08-2026	14:00	15:00	01:00
39 z 53 Argumentacja w trakcie negocjacji	Witold Rychłowski	27-08-2026	14:00	14:30	00:30
40 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	27-08-2026	15:00	15:15	00:15
41 z 53 Postawy i przekonania	Witold Rychłowski	27-08-2026	15:15	16:00	00:45
42 z 53 Praca z emocjami, stresem, poczuciem zagrożenia i niepewności	Witold Rychłowski	27-08-2026	16:00	16:30	00:30
43 z 53 Fakty i mity	Witold Rychłowski	28-08-2026	09:00	10:00	01:00
44 z 53 Negocjacje wielostronne	Witold Rychłowski	28-08-2026	10:00	11:00	01:00
45 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	28-08-2026	11:00	11:15	00:15
46 z 53 Negocjacje międzykulturowe	Witold Rychłowski	28-08-2026	11:15	12:00	00:45
47 z 53 Zespół negocjacyjny	Witold Rychłowski	28-08-2026	12:00	13:00	01:00
48 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	28-08-2026	13:00	14:00	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 53 Ustępstwa w negocjacjach	Witold Rychłowski	28-08-2026	14:00	14:30	00:30
50 z 53 Zamykanie negocjacji	Witold Rychłowski	28-08-2026	14:30	15:00	00:30
51 z 53 Przerwa	Witold Rychłowski	28-08-2026	15:00	15:15	00:15
52 z 53 Przygotowanie do ponownego otwarcia - renegocjacje w praktyce biznesowej	Witold Rychłowski	28-08-2026	15:15	16:30	01:15
53 z 53 Walidacja usługi	-	28-08-2026	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 765,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	165,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	134,15 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

dr hab. Adam Skibiński

Wykształcenie:

dr hab. (UAM w Poznaniu, 2004) językoznawstwo ogólne, specjalność: komunikologia;

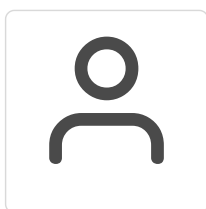
dr (UAM w Poznaniu, 1997) językoznawstwo ogólne; semantyka ogólna
mgr (Inst. Psychologii UAM w Poznaniu, 1991) psychologia kliniczna.

Psycholog i stypendysta Fulbrighta. Posiada praktyczną wiedzę psychologiczną i bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń dla biznesu w dziedzinie efektywnej komunikacji, psychologii negocjacji, sprzedaży doradczej i obsługi klienta, organizacji i planowania pracy oraz efektywności osobistej.

Posiada wieloletnie doświadczenie w doradztwie oraz szkoleniach z zakresu negocjacji na poziomie podstawowym i zaawansowanym, komunikacji wewnątrz organizacji, zarządzania zasobami ludzkimi, obsługi klienta, budowania zespołów i zarządzania sobą w czasie.

Pracował między innymi dla takich firm jak PKN Orlen, Software AG Polska czy BZ WBK Towarzystwo Funduszy Inwestycyjnych.

Zajmuje się zagadnieniem usprawniania przepływu informacji w organizacji. Specjalizuje się w modelowaniu sprawnej komunikacji w grupie oraz technikach efektywnego uczenia się.



2 z 3

Piotr Durawa

Ekonomista, absolwent Szkoły Głównej Handlowej i Wyższej Szkoły Handlu i Prawa. Studiował także na Uniwersytecie w Moguncji (Niemcy). Kwalifikacje trenerskie zdobył w latach 1997 – 98 uczestnicząc w półrocznym programie Train The Trainer prowadzonym przez firmę Heitsch & Partner w Niemczech.

Od 1993 roku trener sprzedaży i umiejętności kierowniczych oraz coach. W latach 2000 – 2004 prowadził szkolenia z obszaru zarządzania dla Institute for International Research z zakresu wdrażania programu podnoszenia kwalifikacji kadry kierowniczej.

W trakcie swojej kariery pełnił wiele funkcji – był m.in. kierownikiem działu sprzedaży, trenerem sprzedaży, trenerem kadry zarządzającej i członkiem zarządu. Pracował również jako syndyk przy Sądzie Okręgowym w Warszawie, a od 2010 roku jest licencjonowanym syndykiem. W ramach tych stanowisk planował i prowadził procesy zakupowe z dostawcami w obszarze B2B (chemia profesjonalna, maszyny specjalistyczne) oraz negocjował dostawy do dużych sieci handlowych i przedsiębiorstw usługowych.

Specjalizuje się w doradztwie w zakresie efektywnego zarządzania i praktycznych szkoleniach umiejętności kierowniczych, takich jak: przywództwo, zarządzanie przez cele, komunikacja, coaching, a także szkoleniach z zakresu negocjacji i technik sprzedaży/zakupów.



3 z 3

Witold Rychłowski

Współpracę z EY Academy of Business rozpoczął w 2004 roku.

Studiował na wydziale Handlu Zagranicznego na SGH oraz na Wydziale Orientalistyki Uniwersytetu Warszawskiego.

Jest doświadczonym trenerem EY Academy of Business, trenerem biznesu i konsultantem, zawodowym negocjatorem i mediatorem. Od 1995 roku jest praktykiem biznesu.

W Philips Polska poznawał praktyki skutecznego biznesu międzynarodowego od stanowiska Przedstawiciela Handlowego (Business Electronics) do pozycji Key Account Managera. Następne 5 lat pracował w Sony Poland na stanowisku Sales & Marketing Managera, budując sieć dystrybucyjną oraz szkoląc i zarządzając kadrami w obszarze sprzedaży i marketingu.

Tworzy i realizuje autorskie projekty zarówno w formule szkoleń otwartych, jak i dedykowanych projektów rozwojowych dla firm i organizacji. Aktywnie wspiera rozwój umiejętności również w pracy

z klientami indywidualnymi, występując w roli konsultanta, doradcy oraz coacha. Doświadczenie zawodowe oraz wieloletnia praktyka doradcza i trenerska pozwoliły mu na stworzenie oryginalnego, autorskiego podejścia do zagadnień związanych z konfliktem. Wielowymiarowe, kompleksowe podejście do tej grupy zagadnień sprawia, że zajęcia są nie tylko prowadzone w atrakcyjnej formie, ale również pozwalają na skuteczne wypracowanie i wdrożenie zmian postaw i przekonań, a tym samym zachowań, które determinują wzrost efektywności działania w obliczu konfliktu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- **Absolwenci Akademii Negocjacji otrzymują w cenie szkolenia:**
- - Książkę „Paradoksy negocjacji” autorstwa naszego eksperta i trenera akademii, Witolda Rychłowskiego
- - Jeden trening negocjacyjny online w wybranym terminie
- **Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.**
- **Godziny realizacji przerw i poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.**

Adres

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314