



Skuteczne negocjacje handlowe na poszczególnych etapach sprzedaży.

Numer usługi 2026/03/10/135706/3393150

2 500,00 PLN brutto
 2 500,00 PLN netto
 156,25 PLN brutto/h
 156,25 PLN netto/h
 156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

PROLIDER BIELSKA
 SPÓŁKA
 KOMANDYTOWA

📍 Olsztyn / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 5,0 / 5

🕒 16 h

494 oceny

📅 23.04.2026 do 24.04.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Właściciele firm z branży Nieruchomości
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	9
Data zakończenia rekrutacji	22-04-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest podniesienie umiejętności negocjacyjnych kursantki, tak aby sprawnie i efektywnie prowadzić negocjacje z kontrahentami, klientami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje proces negocjacji.	Definiuje negocjacje	Test teoretyczny
	<p>Omawia kiedy prowadzić negocjacje a kiedy nie.</p> <p>Objaśnia warunki i zasady dobrych negocjacji.</p>	<p>Wywiad swobodny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
	Definiuje własne stereotypy negocjacyjne.	Wywiad swobodny
Definiuje konflikt jako podstawa do negocjacji. Używa skutecznej komunikacji w negocjacjach.	Omawia istotę konfliktu.	Wywiad swobodny
	Rozróżnia konflikty negocjowane i nienegocjowane.	Test teoretyczny
	Stosuje zasady zarządzania konfliktem.	Wywiad swobodny
	<p>Używa różnych sposobów rozwiązywania konfliktów i poszukuje rozwiązań.</p> <p>Charakteryzuje komunikację werbalną w negocjacjach (dobry słuchacz) i komunikację niewerbalną (obserwacja, mowa ciała).</p>	<p>Test teoretyczny</p> <p>Wywiad swobodny</p>
Używa asertywności w negocjacjach.	Test teoretyczny	

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje proces negocjacyjny.	Omawia postawy negocjacyjne.	Test teoretyczny
	Używa różnych stylów negocjowania - Test Thomasa-Klimana.	Test teoretyczny
	Opisuje rodzaje i fazy negocjacji.	Test teoretyczny
	Definiuje style negocjowania: nastawienie kooperacyjne lub rywalizacyjne, styl rzeczowy, negocjacje integracyjne.	Test teoretyczny
	Wymienia zagrożenia dla procesu negocjacji	Wywiad swobodny
	Definiuje trudne sytuacje negocjacyjne,	Test teoretyczny
	Wymienia cechy dobrego negocjatora.	Test teoretyczny
Uczestnik szkolenia poznaje potrzeby rynku i własnego doskonalenia	Finalizuje negocjacje - zawiera porozumienie.	Wywiad swobodny
	Planuje swój rozwój zawodowy	Wywiad swobodny

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

I DZIEŃ

1. Istota negocjacji.
2. Czym są negocjacje?
3. Kiedy prowadzić negocjacje a kiedy nie.
4. Warunki i zasady dobrych negocjacji.
5. Zdefiniowanie własnych stereotypów negocjacyjnych.
6. Konflikt jako podstawa do negocjacji.
7. Zasady zarządzania konfliktem.
8. Sposoby rozwiązywania konfliktów.
9. Jak znaleźć porozumienie i kiedy warto to zrobić - praktyczne aspekty.

II DZIEŃ

1. Komunikacja w negocjacjach.
2. Zasady komunikacji werbalnej w negocjacjach (dobry słuchacz).
3. Zasady komunikacji niewerbalnej (obserwacja, mowa ciała).
4. Asertywność w negocjacjach.
5. Postawy negocjacyjne.
6. Mój styl negocjowania - Test Thomasa-Klimana.
7. Rodzaje i fazy negocjacji.
8. Style negocjowania: nastawienie kooperacyjne lub rywalizacyjne, styl rzeczowy, negocjacje integracyjne.
9. Zagrożenia dla procesu negocjacji.
10. Trudne sytuacje negocjacyjne.
11. Cechy dobrego negocjatora.
12. Finalizacja negocjacji - zawarcie porozumienia.
13. Walidacja

Warunki organizacyjne:

Szkolenie składa się z 2 dni szkoleniowych po 8 godzin dydaktycznych oraz walidacji (45 min wliczona do godzin szkolenia). Szkolenie składa się z 15 godzin dydaktycznych i 1 godziny walidacji (wliczonej do godzin szkolenia).

Sala szkoleniowa dostosowana do potrzeb szkolenia, wyposażona w rzutnik, laptop, flichart, WC, podjazd, brak przeszkód architektonicznych.

Kursanci pracują indywidualnie, w parach i grupach pod okiem trenera.

Szkolenie składa się z części teoretycznej i praktycznej, 2 godzin teoria i 6 godzin praktyka.

Materiały szkoleniowe w wersji papierowej.

Przerwy nie są wliczone w czas usługi rozwojowej.

W ciągu trwania szkolenia jest 1 przerwa - 30 min., która nie jest wliczona do godzin szkolenia.

Walidacja:

Walidacja będzie przeprowadzana w formie wywiadu swobodnego, testu teoretycznego, walidacja oparta na nieustrukturyzowanej rozmowie, bazującej na ogólnym planie. Umożliwia ona swobodne dostosowanie pytań do osoby, sprawdzenie wiedzy oraz kompetencji.

Osoba walidująca waliduje usługę po jej zakończeniu.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 18

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 18 Istota negocjacji. Czym są negocjacje?	Michał Kruger	23-04-2026	08:30	09:15	00:45
2 z 18 Kiedy prowadzić negocjacje a kiedy nie. Warunki i zasady dobrych negocjacji.	Michał Kruger	23-04-2026	09:15	10:00	00:45
3 z 18 Zdefiniowanie własnych stereotypów negocjacyjnych.	Michał Kruger	23-04-2026	10:00	10:45	00:45
4 z 18 Konflikt jako podstawa do negocjacji.	Michał Kruger	23-04-2026	10:45	11:30	00:45
5 z 18 Zasady zarządzania konfliktem.	Michał Kruger	23-04-2026	11:30	12:15	00:45
6 z 18 Przerwa	Michał Kruger	23-04-2026	12:15	12:45	00:30
7 z 18 Zasady zarządzania konfliktem.	Michał Kruger	23-04-2026	12:45	13:30	00:45
8 z 18 Sposoby rozwiązywania konfliktów.	Michał Kruger	23-04-2026	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 18 Jak znaleźć porozumienie i kiedy warto to zrobić - praktyczne aspekty.	Michał Kruger	23-04-2026	14:15	15:00	00:45
10 z 18 Komunikacja w negocjacjach. Zasady komunikacji werbalnej w negocjacjach (dobry słuchacz). Zasady komunikacji niewerbalnej (obserwacja, mowa ciała).	Michał Kruger	24-04-2026	08:30	09:15	00:45
11 z 18 Asertywność w negocjacjach.	Michał Kruger	24-04-2026	09:15	10:00	00:45
12 z 18 Postawy negocjacyjne. Mój styl negocjowania - Test Thomasa-Klimana.	Michał Kruger	24-04-2026	10:00	10:45	00:45
13 z 18 Rodzaje i fazy negocjacji	Michał Kruger	24-04-2026	10:45	11:30	00:45
14 z 18 Style negocjowania: nastawienie kooperacyjne lub rywalizacyjne, styl rzeczowy, negocjacje integracyjne.	Michał Kruger	24-04-2026	11:30	12:15	00:45
15 z 18 Przerwa	Michał Kruger	24-04-2026	12:15	12:45	00:30
16 z 18 Zagrożenia dla procesu negocjacji. Trudne sytuacje negocjacyjne.	Michał Kruger	24-04-2026	12:45	13:30	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 18 Cechy dobrego negocjatora. Finalizacja negocjacji - zawarcie porozumienia.	Michał Kruger	24-04-2026	13:30	14:15	00:45
18 z 18 Walidacja	-	24-04-2026	14:15	15:00	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 500,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Michał Kruger

rener z 16-letnim doświadczeniem, odpowiedzialny za realizację projektów szkoleniowych w wielu korporacjach o ugruntowanej pozycji na rynku. Na sali szkoleniowej przepracował 1968 dni. Specjalizuje się w szkoleniach oraz praktycznych warsztatach wprowadzających w obszar współpracy i komunikacji w zespołach projektowych.

Akademia Zarządzania Projektami – cykl autorskich szkoleń wprowadzających w obszar zarządzania projektami.

Akademia Umiejętności Trenerskich – cykl autorskich szkoleń przygotowujących do samodzielnego prowadzenia szkoleń.

CoachWise Equipped™ – program realizowany przez Coaching Center (2014) • CoachWise

Essentials™ – program realizowany przez Coaching Center (2013)

Szkoła Coachingu Zespołowego i Grupowego – program realizowany przez Pracownia Coachingu

NOVO (2013) Warsztaty Trenerskie – program realizowany przez House of Skills (2012)

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt szkoleniowy

Warunki uczestnictwa

Usługa będzie realizowana w godzinach dydaktycznych 16 godzin dydaktycznych = 12 godzin zegarowych

Adres

ul. Marka Kotańskiego 1/102

10-166 Olsztyn

woj. warmińsko-mazurskie

Kontakt



Monika Dadał

E-mail kontakt@eufunds.pl

Telefon (+48) 534 059 549