



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

★★★★★ 4,6 / 5
438 ocen

Psychologia negocjacji w biznesie

Numer usługi 2026/03/10/10940/3394669

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 9 h

📅 12.05.2026 do 12.05.2026

1 660,50 PLN brutto

1 350,00 PLN netto

184,50 PLN brutto/h

150,00 PLN netto/h

136,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztacie zapraszamy:

- menedżerów i liderów zespołów, którzy chcą wzmocnić swoje umiejętności negocjacyjne;
- specjalistów zajmujących się sprzedażą, zakupami lub zarządzaniem projektami, którzy często uczestniczą w negocjacjach;
- osoby pragnące poprawić swoje kompetencje w zakresie zarządzania konfliktami i budowania długotrwałych relacji biznesowych.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

08-05-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

9

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 „Psychologia negocjacji w biznesie” przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji poprzez wykorzystanie technik i mechanizmów wpływających na proces negocjacyjny podczas, którego lepiej będą zarządzać swoimi emocjami i emocjami drugiej strony.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posiada wiedzę w zakresie psychologii osobowości w negocjacjach	- omawia zasady wpływu społecznego - charakteryzuje typy osobowości - analizuje psychologiczne aspekty wywierania wpływu - identyfikuje fakty i mity na temat klasycznych technik negocjacyjnych	Wywiad swobodny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wykorzystuje narzędzia i techniki wywierania wpływu w negocjacjach	- wprowadza techniki radzenia sobie z emocjami - wdraża mechanizmy podejmowania decyzji - stosuje techniki wspierające efektywne podejmowanie decyzji	Wywiad swobodny Obserwacja w warunkach symulowanych

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

PROGRAM

Psychologia osobowości w negocjacjach

- Wprowadzenie do psychologii osobowości
- Przedstawienie badań i prawidłowości
- Budowanie pozycji pozornej i rzeczywistej
- Typy osobowości i ich wpływ na styl negocjacyjny
- Rozpoznawanie typów osobowości u siebie i partnerów negocjacji

Ćwiczenie: Test osobowości dla uczestników, analiza wyników i dyskusja w grupach.

Psychologiczne aspekty wywierania wpływu i manipulacji

- Zasady wpływu społecznego wg Roberta Cialdiniego
- Jak skutecznie wywierać wpływ na innych?
- Praktyczne zastosowanie technik wywierania wpływu w negocjacjach
- Psychologiczne aspekty stosowania taktyk negocjacyjnych: anchoring, alternatywy i ich wpływ na pewność siebie negocjatora.
- Fakty i mity na temat klasycznych technik negocjacyjnych i manipulacyjnych
- Etyka – psychologiczne aspekty negocjacji

Ćwiczenie: Role-playing z zastosowaniem różnych technik wpływu, analiza i omówienie wyników.

Racjonalność vs emocjonalność podejmowania decyzji

- Mechanizmy podejmowania decyzji – osobiste i organizacyjne
- Interesy i różnorodne profile decydentów w procesach sprzedażowych i komunikacji wewnątrz organizacji
- Czynniki wpływające na decyzje w negocjacjach
- Techniki wspierające efektywne podejmowanie decyzji

Ćwiczenie: Case studies dotyczące podejmowania decyzji w negocjacjach, dyskusja w grupach i prezentacja wniosków.

Wpływ emocji na przebieg i wynik negocjacji

- Rola emocji w negocjacjach i mechanizmy regulacji emocji
- Zarządzanie własnymi emocjami i emocjami drugiej strony
- Techniki radzenia sobie z emocjami
- Wpływ "ego" na pozycję negocjacyjną

Ćwiczenie: Symulacje negocjacyjne z naciskiem na zarządzanie emocjami, analiza i omówienie wyników.

Czas trwania:

Szkolenie trwa **9 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut).

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: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Psychologia osobowości w negocjacjach	Wojciech Sambor	12-05-2026	09:00	11:00	02:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 8 Przerwa	Wojciech Sambor	12-05-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 8 Psychologiczne aspekty wywierania wpływu i manipulacji	Wojciech Sambor	12-05-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 8 Przerwa	Wojciech Sambor	12-05-2026	13:00	14:00	01:00
5 z 8 Racjonalność vs emocjonalność podejmowania decyzji	Wojciech Sambor	12-05-2026	14:00	15:00	01:00
6 z 8 Przerwa	Wojciech Sambor	12-05-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 8 Wpływ emocji na przebieg i wynik negocjacji	Wojciech Sambor	12-05-2026	15:15	16:30	01:15
8 z 8 Walidacja usługi	-	12-05-2026	16:30	17:15	00:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 660,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 350,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	150,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Wojciech Sambor

Negocjator, Menedżer, Mentor, Psycholog i Trener Biznesu z zakresu negocjacji strategicznych, sprzedaży oraz zarządzania. Przez lata rozwijał zespoły i struktury sprzedażowe, projektował procesy i modele negocjacyjne oraz propagował nowe idee szkoleń negocjacyjnych w biznesie. Jest absolwentem Zarządzania Zasobami Ludzkimi w Szkole Głównej Handlowej oraz Psychologii na Uniwersytecie Warszawskim. Wyszkolony przez uznanych trenerów z zakresu negocjacji, zarządzania strategicznego, komunikacji i perswazji. Autor i redaktor książki o negocjacjach „Scenariusze negocjacji biznesowych – Trening umiejętności” (Poltext, 2009). Zarządzał zespołem ponad 300 specjalistów i menedżerów w strukturach rozproszonych. Współpracował z międzynarodowymi firmami z branży finansowej, ubezpieczeniowej, Branża IT i FMCG. Obecnie szkoli głównie działy sprzedaży i zakupów oraz zespoły zarządzania projektami i zmianami. Jako mentor negocjacyjny zajmuje się doradztwem strategicznym i operacyjnym dla startupów w Europie oraz był odpowiedzialny za budowę globalnej sieci sprzedaży w Bridge2.business – specjalistycznej platformie zakupowej służącej do automatyzacji zakupów w USA, NATO, UE i ONZ. Jako współzałożyciel Polskiej Szkoły Negocjacji wprowadza turnieje i sparingi negocjacyjne jako unikalne na polskim rynku metody rozwijania umiejętności biznesowych. Adaptuje nowoczesną metodologię i najnowsze trendy w nauczaniu, prowadzi indywidualne konsultacje i opracowuje modele standaryzacyjne procesów negocjacji

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Informacje dodatkowe

Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.

Godziny realizacji 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