



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

★★★★★ 4,6 / 5
426 ocen

Narzędzia nowoczesnych negocjacji

Numer usługi 2026/03/12/10940/3402049

📍 Warszawa / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 17 h

📅 23.03.2026 do 24.03.2026

3 321,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

195,35 PLN brutto/h

158,82 PLN netto/h

156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest do osób posiadających wcześniejsze doświadczenia negocjacyjne:

- Specjalistów ds. zasobów ludzkich, zakupów, marketingu i sprzedaży
- Kierowników działów
- Urzędników państwowi
- Prawników
- Mediatorów
- Menedżerów projektów
- Właścicieli firm
- I wszystkich innych, którzy wysoko cenią jakość negocjowania

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

19-03-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

17

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 "Narzędzia nowoczesnych negocjacji" przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia nowoczesnych negocjacji biznesowych poprzez świadomy dobór strategii i taktyk negocjacyjnych, radzenie sobie z trudnymi rozmówcami oraz kompleksowe zarządzanie procesem negocjacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie strategii negocjacyjnej	• identyfikuje aktualne warunki biznesowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje jaki wpływ na decyzję ma uporządkowany proces negocjacyjny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia listę tzw. zwrotów ratunkowych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje osobisty rozwój umiejętności negocjacyjnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy narzędzia do wspierania negocjacji	• wykorzystuje narzędzia AI do wspierania negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• rozpoznaje dynamikę procesu negocjacyjnego	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• posługuje się nowatorską metodą „po-ugodowej ugody”	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wdraża proces negocjacyjny	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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:

Dzień 1

Moduł 1: Najważniejszy wybór negocjatora

Moduł poświęcony jest wyborowi strategii negocjacyjnej, następstwom tego rozstrzygnięcia oraz wykorzystaniu różnych taktyk w zależności od dokonanego wyboru.

W ramach tego modułu Uczestnicy:

- poznają i sprawdzą w działaniu główne strategie nowoczesnych negocjacji;
- przećwiczą „dzielenie tortu” oraz pracę nad jego powiększaniem;
- dowiedzą się jak budować zaufanie ofiarowując drugiej stronie swoje możliwości;
- porównają swoje negocjacyjne doświadczenia z obiektywnymi zasadami prowadzenia negocjacji.

Moduł 2: Radzenie sobie w trudnych rozmowach z trudnymi partnerami

W tym module Uczestnicy zajmą się pracą w trudnych sytuacjach, najczęściej pojawiającymi się w dzisiejszych negocjacjach. W centrum aktywności znajdują się zrozumienie dynamiki relacji międzyludzkich w czasach nieograniczonego dostępu do informacji tak biznesowych jak i osobistych. Szczególnym celem modułu jest eliminowanie lęku przed byciem wykorzystanym lub oszukanym poprzez odchodzenie od tradycyjnego rywalizowania w kierunku nowoczesnych negocjacji opartych na współpracy.

W ramach tego modułu Uczestnicy:

- sprawdzą czym są w rzeczywistości negocjacje z trudnym rozmówcą;
- na podstawie intensywnej refleksji zaprojektują i przetestują różne rozwiązania trudnej rozmowy;
- zdobędą nowe doświadczenia i uporządkują je dla siebie, aby w przyszłości mogli wykorzystywać je w sytuacjach praktycznych;
- opracują dla siebie listę tzw. zwrotów ratunkowych, przydatnych w zaskakujących sytuacjach negocjacyjnych.

Dzień 2

Moduł 3: Wykorzystanie AI do podnoszenia skuteczności osobistej

W tym module Uczestnicy zapoznają się z łatwo dostępnymi możliwościami AI i przećwiczą wykorzystanie ich do przygotowania negocjacji oraz wspierania ich przebiegu. Wykorzystanie sztucznej inteligencji (AI) do podnoszenia osobistej skuteczności negocjacyjnej może obejmować różne aspekty od przygotowania i analizy danych po symulacje i treningi.

W ramach tego modułu Uczestnicy:

- przećwiczą interakcję z oprogramowaniem AI;
- sprawdzą jakie możliwości daje włączanie AI do negocjacji;
- na podstawie intensywnej refleksji przetestują różne możliwości wykorzystania AI w rozmowach z partnerami biznesowym;
- zaprojektują osobisty rozwój umiejętności negocjacyjnych w oparciu o AI.

Moduł 4: Zarządzanie procesem negocjacji

Skuteczność negocjatora zależy od umiejętnego sterowania procesem negocjacyjnym oraz konfliktami i emocjami, które są nieuniknione w interakcjach międzyludzkich. Moduł poświęcony jest zrozumieniu dynamiki procesu negocjacyjnego połączonego z dynamicznymi wyzwaniami emocjonalnymi pojawiającymi się podczas negocjacji biznesowych.

W ramach tego modułu Uczestnicy:

- poznają proces negocjacyjny i jego znaczenie w nowoczesnych negocjacjach;

- przypomną znaczenie najważniejszych nowoczesnych wartości i ustalić ich wpływ na emocjonalne postawy i konflikty w procesie negocjacyjnym;
- przeanalizują wspólnie znaczenie dla negocjacji chęci osiągnięcia zysku w relacji do obawy przed stratą;
- przećwiczą nowatorską metodę „po-ugodowej ugody”, aby skorzystać z wysokiej jakości relacji i osiągnąć dla obu stron jeszcze lepszy rezultat.

Moduł 5: Przygotowanie do negocjacji

Po poznaniu cech poszczególnych strategii, po zdobytych doświadczeniach i przygotowaniu do trudnych sytuacji, znając sposoby zarządzania procesem negocjacyjnym i będąc przygotowanym na nieoczekiwany rozwój wypadków negocjator może przejść do usystematyzowanego przygotowania nadchodzących negocjacji z uwzględnieniem nowoczesnych wymagań i oczekiwań. Moduł skupia się na zaplanowaniu podstawowych wymiarów negocjacji opartych na wspólnym rozwiązywaniu problemów i uzasadnionym podziale korzyści.

W ramach tego modułu Uczestnicy:

- stworzą własny model przygotowania;
- umieszczą w swoim modelu swoje dotychczasowe doświadczenia i poznane metody;
- spojrzą na proces negocjacyjny w sposób systematyczny i uporządkowany;
- znajdą własną, unikalną formułę prowadzenia negocjacji i wspierania ich utrzymywaniem wartościowych relacji międzyludzkich.

Informacje dodatkowe:

Szkolenie adresowane jest do osób posiadających wcześniejsze doświadczenia negocjacyjne:

- Specjalistów ds. zasobów ludzkich, zakupów, marketingu i sprzedaży
- Kierowników działów
- Urzędników państwowych
- Prawników
- Mediatorów
- Menedżerów projektów
- Właścicieli firm
- I wszystkich innych, którzy wysoko cenią jakość negocjowania

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut), w tym: **8 godzin stanowi część praktyczna, 8 godzin część teoretyczna, 45 min. walidacja**. Podana ilość godzin szkolenia nie zawiera czasu przerw.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. Waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Informacje techniczne:

W trakcie szkolenia online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie

- trener ustala czas trwania pracy w grupach

- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju

- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- czat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Uczestnik po dokonaniu zapisu na szkolenie, wskazuje Dostawcy Usługi czy chce wziąć udział w szkoleniu w formie stacjonarnej czy też w formie zdalnej w czasie rzeczywistym. (Uczestnik całość szkolenia realizuje w 1 wybranej przez siebie formie).

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 15 Moduł 1: Najważniejszy wybór negocjatora cz.1 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	23-03-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
2 z 15 Przerwa	Piotr Durawa	23-03-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
3 z 15 Moduł 1: Najważniejszy wybór negocjatora cz.2 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	23-03-2026	11:15	13:00	01:45	Tak
4 z 15 Przerwa	Piotr Durawa	23-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
5 z 15 Moduł 2: Radzenie sobie w trudnych rozmowach z trudnymi partnerami cz.1 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	23-03-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
6 z 15 Przerwa	Piotr Durawa	23-03-2026	15:00	15:15	00:15	Tak
7 z 15 Moduł 2: Radzenie sobie w trudnych rozmowach z trudnymi partnerami cz.2 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	23-03-2026	15:15	16:30	01:15	Tak
8 z 15 Moduł 3: Wykorzystani e AI do podnoszenia skuteczności osobistej cz.1 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	24-03-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 15 Przerwa	Piotr Durawa	24-03-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
10 z 15 Moduł 3: Wykorzystani e AI do podnoszenia skuteczności osobistej cz.2 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	24-03-2026	11:15	13:00	01:45	Tak
11 z 15 Przerwa	Piotr Durawa	24-03-2026	13:00	14:00	01:00	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
12 z 15 Moduł 4: Zarządzanie procesem negocjacji - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	24-03-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 15 Przerwa	Piotr Durawa	24-03-2026	15:00	15:15	00:15	Tak
14 z 15 Moduł 5: Przygotowani e do negocjacji - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Piotr Durawa	24-03-2026	15:15	16:30	01:15	Tak
15 z 15 Walidacja usługi	-	24-03-2026	16:30	17:15	00:45	Tak

Cennik

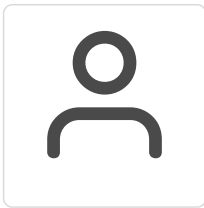
Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 321,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	195,35 PLN
Koszt osobogodziny netto	158,82 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

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.

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

- Szkolenie jest częścią programu **Certyfikowany Negocjator EY Academy of Business**
- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji przerw i poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

W przypadku, gdy Uczestnik/Uczestniczka otrzymał dofinansowanie na poziomie co najmniej 70% ze środków publicznych podlega zwolnieniu z podatku VAT zgodnie z treścią §3 ust. 1 pkt 14) rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz.U. 2013 r., poz. 1722 ze zm.).

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze przez uczestnika realizującego szkolenie w formie zdalnej w czasie rzeczywistym:

Do realizacji szkoleń online korzystamy z platformy Zoom. Każdy uczestnik otrzymuje przed szkoleniem link do platformy internetowej (na wskazany adres mailowy), na której znajdować się będzie transmisja online. Uczestnictwo w streamingu nie wymaga żadnych, specjalnych oprogramowań: wystarczy, że komputer jest podłączony do Internetu (należy korzystać z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox lub

Safari). Uczestnicy oglądają i słuchają na żywo tego, co dzieje się w sali szkoleniowej oraz śledzą treści wyświetlane na komputerze prowadzącego. Dodatkowo, wszyscy mogą zadawać pytania za pośrednictwem chatu online. W przypadku mniejszych szkoleń uczestnicy mogą przez mikrofon komunikować się z trenerem i innymi uczestnikami kursu. Link do szkolenia online generowany jest przed szkoleniem i ważny jest przez cały czas trwania szkolenia (uczestnik może połączyć się w dowolnym momencie).

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji: Dwurdzeniowy procesor Intel Core i5 2,5 GHz i wyższy.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik: pobieranie: 10 Mb/s, wysyłanie: 5 Mb/s.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów: Nie trzeba pobierać oprogramowania. Aby wziąć udział w szkoleniu online potrzebny jest komputer, laptop, telefon lub tablet ze stabilnym internetem i bez blokad firmowych.

Podczas szkoleń online wykorzystujemy następujące funkcjonalności:

1) Praca w grupach (breakout rooms)

- trener może podzielić uczestników automatycznie lub manualnie
- trener ustala czas trwania pracy w grupach
- pojawia się krótki komunikat na ekranie uczestnika, który informuje, że gospodarz zaprasza do podpokoju
- prowadzący może wysłać wiadomość do wszystkich pokoi jednocześnie, np. z opisem zadania do wykonania.

2) Narzędzia dostępne podczas sesji w breakout rooms:

- tablica, możliwość pisania mają wszyscy uczestnicy, efekt pracy można zapisać i pokazać w pokoju szkoleniowym, wszystkim uczestnikom szkolenia
- pokazywanie ekranu, każdy uczestnik może udostępnić swój ekran
- chat
- użytkownik pracujący w pokoju, może w dowolnym momencie zaprosić prowadzącego do pokoju grupowego.

Usługa jest nagrywana na potrzeby ewentualnej kontroli.

W związku z tym, prosimy o włączenie kamery na czas udziału w szkoleniu. Dziękujemy.

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