



## Szkolenie z negocjacji - Negocjacje w Biznesie

Numer usługi 2026/03/19/55614/3421021

1 600,00 PLN brutto  
1 600,00 PLN netto  
100,00 PLN brutto/h  
100,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Excellent Maciej  
Wienke

★★★★☆ 3,7 / 5

8 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 16:00 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób zaangażowanych w procesy negocjacyjne w środowisku biznesowym, w szczególności do pracowników działów sprzedaży, zakupów, obsługi klienta, menedżerów oraz właścicieli firm. Usługa dedykowana jest również osobom odpowiedzialnym za prowadzenie rozmów handlowych, ustalanie warunków współpracy oraz budowanie relacji biznesowych z partnerami i klientami.

Szkolenie przeznaczone jest zarówno dla osób posiadających podstawowe doświadczenie w negocjacjach, jak i dla uczestników chcących uporządkować oraz rozwinąć swoje kompetencje w tym obszarze. Szczególnie skorzystają osoby, które w swojej pracy zawodowej prowadzą rozmowy wymagające osiągnięcia porozumień, rozwiązywania konfliktów lub uzgadniania warunków współpracy.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

15

### Data zakończenia rekrutacji

17-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

### Liczba godzin usługi

16

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji uczestników w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych w sposób świadomy, uporządkowany i skuteczny. Uczestnicy zdobędą wiedzę dotyczącą etapów procesu negocjacyjnego, strategii i technik negocjacyjnych oraz mechanizmów psychologicznych wpływających na przebieg rozmów.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>analizuje zachowania drugiej strony i dostosowuje strategię działania</p> <p>potrafi radzić sobie z trudnymi sytuacjami i manipulacjami w negocjacjach</p> <p>wykorzystuje zasady budowania relacji w negocjacjach długoterminowych</p>	<p>analizuje studium przypadku negocjacyjnego</p> <p>identyfikuje style negocjacyjne rozmówców</p> <p>reaguje na trudne sytuacje w scenkach negocjacyjnych</p> <p>stosuje techniki obrony przed manipulacją</p> <p>proponuje rozwiązania win-win w zadaniach praktycznych</p> <p>uwzględnia relacje długoterminowe w decyzjach negocjacyjnych</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## Cel biznesowy

Celem biznesowym realizacji usługi jest zwiększenie efektywności prowadzonych negocjacji w organizacji poprzez rozwój kompetencji pracowników w zakresie przygotowania, prowadzenia i finalizowania rozmów biznesowych. Nabycie przez uczestników umiejętności stosowania odpowiednich strategii i technik negocjacyjnych przyczynia się do poprawy jakości podejmowanych decyzji oraz osiągnięcia korzystniejszych warunków współpracy z kontrahentami.

Szkolenie wpływa na ograniczenie ryzyka błędów negocjacyjnych, poprawę komunikacji interpersonalnej oraz budowanie trwałych relacji biznesowych. W konsekwencji organizacja może osiągnąć lepsze wyniki sprzedażowe, zoptymalizować koszty oraz zwiększyć skuteczność działań handlowych i zakupowych.

## Efekt usługi

Po zakończeniu szkolenia uczestnik samodzielnie przygotowuje i prowadzi negocjacje biznesowe z wykorzystaniem poznanych metod i technik. Potrafi analizować sytuację negocjacyjną, określać cele oraz dobrać adekwatne strategie działania.

Uczestnik stosuje narzędzia komunikacyjne i techniki wpływu w codziennej pracy zawodowej, co przekłada się na skuteczniejsze osiągnięcie porozumień oraz budowanie relacji biznesowych. Realizuje zadania zawodowe w sposób bardziej uporządkowany i efektywny, minimalizując ryzyko konfliktów i nieporozumień.

kryteria weryfikacji:

przygotowanie i przeprowadzenie symulacji negocjacji biznesowych

opracowanie planu negocjacyjnego dla wskazanego przypadku

zastosowanie technik negocjacyjnych w zadaniu praktycznym

## Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Osiągnięcie efektów usługi weryfikowane jest na podstawie aktywności uczestników podczas szkolenia, w szczególności poprzez udział w ćwiczeniach praktycznych, symulacjach negocjacyjnych oraz analizie studiów przypadku. Dodatkowo stosowane są zadania problemowe wymagające wykorzystania poznanych narzędzi i technik negocjacyjnych. Ocena dokonywana jest przez trenera na podstawie obserwacji sposobu realizacji zadań oraz poprawności zastosowania metod.

# 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

Moduł 1: Podstawy negocjacji biznesowych

Rola i znaczenie negocjacji w środowisku zawodowym, rodzaje negocjacji, podstawowe pojęcia i definicje.

Moduł 2: Proces negocjacyjny

Etapy negocjacji, przygotowanie do rozmów, określanie celów, analiza sytuacji negocjacyjnej.

Moduł 3: Strategie i style negocjacyjne

Rodzaje strategii negocjacyjnych, style negocjatorów, dobór strategii do sytuacji.

Moduł 4: Komunikacja w negocjacjach

Zasady skutecznej komunikacji, aktywne słuchanie, zadawanie pytań, bariery komunikacyjne.

Moduł 5: Argumentacja i wywieranie wpływu

Techniki argumentacji, budowanie propozycji wartości, podstawy perswazji w negocjacjach.

Moduł 6: Analiza partnera negocjacyjnego

Identyfikacja potrzeb i interesów drugiej strony, interpretacja zachowań, dostosowanie działań.

Moduł 7: Trudne sytuacje w negocjacjach

Radzenie sobie z konfliktem, presją i manipulacją, techniki obrony i reagowania.

Moduł 8: Negocjacje długoterminowe

Podejście win-win, budowanie relacji biznesowych, utrzymywanie współpracy.

Moduł 9: Zastosowanie praktyczne

Symulacje negocjacji, analiza studiów przypadków, omówienie wyników i wniosków.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 2

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 2</b> Podstawy negocjacji biznesowych; Proces negocjacyjny; Strategie i style negocjacyjne; Komunikacja w negocjacjach; Argumentacja i wywieranie wpływu	-	29-06-2026	09:00	16:00	07:00
<b>2 z 2</b> Analiza partnera negocjacyjnego; Trudne sytuacje w negocjacjach; Negocjacje długoterminowe; Zastosowanie praktyczne	-	30-06-2026	09:00	16:00	07:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 600,00 PLN

<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	100,00 PLN
----------------------------------	------------

---

<b>Koszt osobogodziny netto</b>	100,00 PLN
---------------------------------	------------

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 0

Brak wyników.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe obejmujące prezentacje tematyczne, zestawy ćwiczeń praktycznych oraz przykładowe scenariusze negocjacyjne. Materiały zawierają również narzędzia wspierające przygotowanie do negocjacji, schematy postępowania oraz wskazówki dotyczące stosowania technik negocjacyjnych w praktyce zawodowej. Materiały mogą być udostępnione w formie elektronicznej.

### Warunki uczestnictwa

Od uczestników nie są wymagane szczególne kwalifikacje formalne. Zalecana jest podstawowa znajomość zasad komunikacji interpersonalnej oraz doświadczenie w pracy zawodowej związanej z kontaktami biznesowymi.

## Warunki techniczne

Udział w szkoleniu wymaga dostępu do komputera lub laptopa wyposażonego w aktualną przeglądarkę internetową. W przypadku szkolenia realizowanego w formule online niezbędne jest stabilne łącze internetowe oraz możliwość korzystania z narzędzi do komunikacji zdalnej (np. platformy szkoleniowej). Uczestnik powinien posiadać dostęp do materiałów szkoleniowych udostępnionych w formie elektronicznej.

## Kontakt



**Maciej Wienke**

**E-mail** [maciej.wienke@excellent.edu.pl](mailto:maciej.wienke@excellent.edu.pl)

**Telefon** (+48) 534 232 148