



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

★★★★★ 4,6 / 5
446 ocen

Negocjacje międzynarodowe w praktyce

Numer usługi 2026/04/02/10940/3460018

📍 Warszawa
🏠 Usługa szkoleniowa
📄 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
🕒 17:00 h
📅 14.05.2026 do 15.05.2026

3 075,00 PLN brutto

2 500,00 PLN netto

180,88 PLN brutto/h

147,06 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie adresowane jest do:

- Profesjonalistów zaangażowanych w negocjacje międzynarodowe, którzy współpracują z krajami: Niemcy, Francja, Włochy, Holandia, USA, kraje skandynawskie, Japonia, Chiny, Indie.
- Menedżerów pracujących w międzynarodowym środowisku biznesowym.
- Osób, które chcą zrozumieć różnice kulturowe i ich wpływ na dynamikę negocjacji.
- Osób, które chcą doskonalić umiejętności komunikacyjne w kontekście międzynarodowym.
- Osób, które chcą nawiązać trwałe relacje biznesowe z klientami międzynarodowymi.
- Osób, które chcą dowiedzieć się jak radzić sobie z różnicami lingwistycznymi.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

12-05-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

17

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Negocjacje międzynarodowe w praktyce" przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji międzynarodowych poprzez zrozumienie wyzwań związanych z różnicami kulturowymi oraz rozwijanie umiejętności komunikacji międzykulturowej.

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 negocjacji międzynarodowych	<ul style="list-style-type: none"> • identyfikuje różnice kulturowe w biznesie • definiuje role kultury w negocjacjach międzynarodowych • omawia kanały komunikacji • charakteryzuje członków zespołu i przypisuje im role 	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne i renegocjacyjne z wykorzystaniem technik i metod negocjacyjnych	<ul style="list-style-type: none"> • wykorzystuje język perswazji • rozpoznaje punkty sporne • posługuje się narzędziami i stylami negocjacyjnymi • wdraża elastyczność w negocjacjach 	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?

Program

Program:

Dzień 1

Moduł 1 – Wstęp do negocjacji międzynarodowych

- Wyzwania negocjacji międzykulturowych z krajami takimi jak Niemcy, Francja, Włochy, Holandia, USA, kraje skandynawskie, Japonia, Chiny, Indie
- Różnice kulturowe w biznesie i ich wpływ na negocjacje
- Rozpoznanie intencji partnera oraz jego siły negocjacyjnej bazując na różnicach kulturowych
- Negocjacje online vs negocjacje stacjonarne

Moduł 2 – Komunikacja międzykulturowa

- Rola kultury w negocjacjach międzynarodowych
- Kluczowe wartości kulturowe i ich wpływ na dynamikę negocjacji
- Różnice w stylach komunikacji i wykrywanie subtelnych niuansów w komunikacji z uwzględnieniem krajów: Niemcy, Francja, Włochy, Holandia, USA, kraje skandynawskie, Japonia, Chiny, Indie
- Kanały komunikacji – jaki wybrać w danej kulturze
- Wpływ kulturowy na style negocjacji i techniki perswazji
- Prowadzenie rozmów biznesowych w kontekście międzynarodowym
- Sesje symulacyjne i praktyczne studia przypadków

Moduł 3 – Przygotowanie do negocjacji

- Wybór odpowiednich narzędzi i stylów negocjacyjnych
- System tworzenia scenariuszy negocjacyjnych
- Wykorzystanie technik negocjacyjnych w różnych kanałach negocjacyjnych oraz dopasowanie odpowiednich technik do formy prowadzenia negocjacji uwzględniając różnice kulturowe
- Ocena siły negocjacyjnej swojej i partnera
- Przewidywanie punktów spornych
- Ustalenie BATNA, WATNA, ZOPA na podstawie zebranych danych
- Rozpoczęcie negocjacji jako podstawa – kto, kiedy, dlaczego (w oparciu o różnice kulturowe)
- Podejście do czasu, relacji i hierarchii w biznesie w zależności od kultury i ich kluczowy wpływ na wynik negocjacji
- Sesja symulacyjna

Moduł 4 – Język a negocjacje

- Dlaczego NIE wolno tłumaczyć komunikacji i technik 1:1
- Taktyczna empatia – technika stosowana przez negocjatorów FBI, która działa w większości w negocjacjach prowadzonych w języku angielskim
- Różnice lingwistyczne wynikające z kultury języka, a które mają newralgiczny wpływ na komunikację i wynik negocjacji
- Sesja negocjacyjna

Dzień 2

Moduł 5 – Budowanie zespołu negocjacyjnego

- Określenie celów zespołu negocjacyjnego
- Wybór odpowiednich członków zespołu i przypisanie ról
- Zarządzanie rolami i odpowiedzialnościami w zespole
- Koordynacja działań w zespole i układanie harmonogramu negocjacji

Moduł 6 – Strategie i scenariusze negocjacyjne

- Jak budować indywidualne i zespołowe strategie negocjacyjne?
- Mapy procesowe strategii negocjacyjnych – jak je układać i z nimi pracować?
- Dobranie odpowiedniej strategii i scenariusza negocjacyjnego do konkretnych sytuacji biznesowych
- Język perswazji i wpływu jako element każdej strategii

- Jak radzić sobie z manipulacjami podczas negocjacji
- Praktyczne układanie zespołowych scenariuszy, map i strategii negocjacyjnych

Moduł 7 – Nawiązywanie relacji biznesowych z klientami międzynarodowymi

- Interes vs pozycja
- Social Proof w negocjacjach – jak to wykorzystać
- Elastyczność w negocjacjach – jak ją uzyskać i jaką ustawić granicę
- Sposoby na wychodzenie z impasu negocjacyjnego
- Sesja negocjacyjna

Moduł 8 – Podsumowanie

- Przykłady case studies z doświadczenia trenera
- Sesja Q&A
- Przedstawienie zadania do wykonania po szkoleniu

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **17 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut). 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.

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 podpokoj
- 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 pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 15 Moduł 1 – Wstęp do negocjacji międzynarodowych - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	14-05-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
2 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	14-05-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
3 z 15 Moduł 2 – Komunikacja międzykulturowa - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	14-05-2026	11:15	13:00	01:45	Tak
4 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	14-05-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
5 z 15 Moduł 3 – Przygotowanie do negocjacji - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	14-05-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
6 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	14-05-2026	15:00	15:15	00:15	Tak
7 z 15 Moduł 4 – Język a negocjacje - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	14-05-2026	15:15	16:30	01:15	Tak

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 15 Moduł 5 – Budowanie zespołu negocjacyjnego - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	15-05-2026	09:00	11:00	02:00	Tak
9 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	15-05-2026	11:00	11:15	00:15	Tak
10 z 15 Moduł 6 – Strategie i scenariusze negocjacyjne - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	15-05-2026	11:15	13:00	01:45	Tak
11 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	15-05-2026	13:00	14:00	01:00	Tak
12 z 15 Moduł 7 – Nawiązywanie relacji biznesowych z klientami międzynarodowymi - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	15-05-2026	14:00	15:00	01:00	Tak
13 z 15 Przerwa	Emilia Sędziak	15-05-2026	15:00	15:15	00:15	Tak
14 z 15 Moduł 8 – Podsumowanie - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat	Emilia Sędziak	15-05-2026	15:15	16:30	01:15	Tak
15 z 15 Walidacja usługi	-	15-05-2026	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	3 075,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	147,06 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Emilia Sędziak

Negocjator biznesowy, trener, konsultant oraz wykładowca akademicki przedmiotów biznesowych po angielsku oraz Psychologii Biznesu na Uniwersytecie MERITO oraz ANS Konin. W biznesie międzynarodowym, korporacyjnym działa od 2008 roku, w tym jako pracownik korporacji międzynarodowej, w której ponad 3 lata zarządzała zespołem, współtworzyła Centrum Usług Wspólnych oraz zarządzała transycją procesów biznesowych. Jako magister filologii angielskiej (grupa amerykańska) biegle mówi po angielsku. Od 2008 roku, Emilia była związana z Działem Zakupów. Pełniła kluczową rolę w koordynacji dostaw zagranicznych, procesów zakupowych i budowania relacji z dostawcami. Posiada dogłębną wiedzę na temat procesu zakupowego, dokumentacji zakupowej oraz doświadczenie w zarządzaniu 20-osobowym zespołem administracji zakupów. Jako menedżer skupiała się nie tylko na nadzorze procesów zakupowych, ale także efektywnej koordynacji zespołu, rozwiązywaniu problemów, budżetowaniu, oraz zapewnianiu skutecznej komunikacji wewnętrznej. Jej umiejętności kierownicze były kluczowe dla efektywnego funkcjonowania działu. Od 2019 roku wspiera polskich przedsiębiorców oraz ich pracowników w działaniach biznesowych w Polsce oraz na arenie międzynarodowej, rozwija umiejętności negocjacyjne oraz komunikacyjne uwzględniające różnice kulturowe. Jako Negocjator Do Wynajęcia negocjuje kontrakty, umowy i warunki handlowe w imieniu swoich klientów. Negocjowała z partnerami z Polski i za granicy.

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.

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
- czat
- 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. Aleja 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