



Wschód Dzikiego Zachodu – symulacja biznesowa ze szkoleniem wzmacniającym komunikację biznesową

Numer usługi 2026/04/08/159442/3472451

4 800,00 PLN brutto
4 800,00 PLN netto
400,00 PLN brutto/h
400,00 PLN netto/h
156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Marta Kowalewska

Brak ocen dla tego dostawcy

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 02.06.2026 do 03.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do menedżerów, handlowców, kupców, project managerów oraz wszystkich osób, które w swojej pracy prowadzą negocjacje i współpracują z partnerami biznesowymi. Szczególnie polecane dla tych, którzy chcą zwiększyć swoją skuteczność w rozmowach, lepiej radzić sobie w sytuacjach presji i konfliktu oraz świadomie wykorzystywać strategie negocjacyjne i narzędzia komunikacyjne.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

20

Data zakończenia rekrutacji

01-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego prowadzenia negocjacji biznesowych w dynamicznym i konkurencyjnym środowisku, poprzez rozwój umiejętności planowania strategii, komunikacji, współpracy zespołowej oraz podejmowania trafnych decyzji w warunkach presji i niepewności

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik identyfikuje etapy procesu negocjacji oraz ich znaczenie dla przebiegu rozmów.	Uczestnik poprawnie wskazuje wszystkie etapy procesu negocjacji we właściwej kolejności.	Test teoretyczny
Uczestnik rozróżnia role występujące w zespole negocjacyjnym i określa ich wpływ na efektywność współpracy.	Uczestnik poprawnie dopasowuje role negocjacyjne do ich funkcji.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje mocne i słabe strony przyjętej strategii negocjacyjnej	Uczestnik poprawnie ocenia przedstawioną strategię negocjacyjną poprzez wskazanie jej mocnych i słabych stron	Test teoretyczny
Uczestnik w usystematyzowany sposób przygotowuje się do rozmów negocjacyjnych.	Uczestnik przygotowuje plan negocjacji obejmujący kluczowe elementy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik prowadzi rozmowy negocjacyjne z nastawieniem na obustronne korzyści.	Uczestnik formułuje propozycje uwzględniające interesy obu stron.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik wchodzi w dobry kontakt i buduje relacje z partnerami i adwersarzami	Uczestnik nawiązuje i utrzymuje kontakt poprzez adekwatną komunikację werbalną i niewerbalną.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik działa z intencją budowania partnerstwa i dobrej relacji.	Uczestnik formułuje wypowiedzi i propozycje w sposób wzmacniający współpracę i relację między stronami.	Obserwacja w warunkach symulowanych

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?

TAK

Program

Program szkolenia

Dzień 1 – Symulacja biznesowa i praktyka negocjacji

1. Otwarcie szkolenia (9:00–9:30)

- powitanie uczestników
- przedstawienie celu i przebiegu warsztatu
- omówienie zasad pracy
- wprowadzenie do symulacji biznesowej

2. Wprowadzenie do negocjacji w biznesie (9:30–10:00)

- etapy procesu negocjacji
- znaczenie przygotowania
- role w zespole negocjacyjnym
- podstawy budowania strategii negocjacyjnej

3. Przygotowanie do symulacji (10:00–10:30)

- podział na zespoły
- omówienie zasad gry
- analiza zasobów i planowanie działań

4. Symulacja biznesowa – faza I (10:30–11:45)

- analiza sytuacji rynkowej
- budowanie relacji
- pozyskiwanie i selekcja informacji

Przerwa (11:45–12:00)

5. Symulacja biznesowa – faza II (12:00–13:00)

- prowadzenie rozmów handlowych
- testowanie strategii negocjacyjnych
- współpraca zespołowa
- działanie pod presją czasu

Przerwa (13:00–13:30)

6. Symulacja biznesowa – faza III (13:30–14:30)

- finalizacja negocjacji
- podejmowanie decyzji biznesowych
- reagowanie na zmiany i wydarzenia losowe

7. Podsumowanie dnia (14:30–15:00)

- omówienie wyników
- identyfikacja skutecznych działań
- wnioski do dalszej pracy

Dzień 2 – Analiza i rozwój kompetencji

1. Otwarcie dnia (9:00–9:20)

- podsumowanie dnia poprzedniego
- cele dnia drugiego

2. Analiza przebiegu symulacji (9:20–10:20)

- omówienie obserwacji trenerskich
- analiza zachowań negocjacyjnych
- identyfikacja mocnych stron i obszarów rozwoju

3. Strategie negocjacyjne (10:20–11:15)

- dobór strategii do sytuacji
- reagowanie na presję
- analiza interesów stron

Przerwa (11:15–11:30)

4. Komunikacja w negocjacjach (11:30–12:15)

- budowanie jasnego przekazu
- aktywne słuchanie
- ograniczanie konfliktów i nieporozumień

5. Argumentacja i język wpływu (12:15–13:00)

- rodzaje argumentacji
- wzmacnianie przekazu
- przekonywanie bez eskalacji konfliktu

Przerwa (13:00–13:30)

6. Manipulacje w negocjacjach (13:30–14:00)

- rozpoznawanie technik manipulacyjnych
- sposoby reagowania
- przygotowanie do trudnych rozmów

7. Ćwiczenie końcowe (14:00–14:40)

- zastosowanie narzędzi w praktyce
- doskonalenie strategii i komunikacji

8. Zakończenie szkolenia (14:40–15:00)

- podsumowanie wniosków
- transfer wiedzy do pracy zawodowej
- rekomendacje rozwojowe

Walidacja

Walidacja odbędzie się w formie testu (pytania zamknięte) + obserwacji w warunkach symulowanych. Rozdzielność funkcji jest zachowana.

Testy przygotowuje i oceni osoba walidująca.

Trener rozda testy i zadania praktyczne na sali szkoleniowej, nie będzie brał jednak udziału w procesie oceny.

Walidacja obejmuje całość procesu, aż do momentu uzyskania efektów uczenia się.

Po zakończeniu usługi uczestnik otrzymuje zaświadczenie /certyfikat. Warunkiem jego uzyskania jest udział w co najmniej 80% zajęć oraz zaliczenie części sprawdzającej, obejmującej test wiedzy i ćwiczenia oceniane podczas obserwacji w warunkach symulowanych.

Zaliczenie następuje po uzyskaniu minimum 60% poprawnych odpowiedzi w teście oraz pozytywnej ocenie z obserwacji.

Osobą przeprowadzającą walidację (weryfikującą test i przeprowadzającą analizę dowodów) jest p. Sylwia Leniartek, certyfikowana trenerka biznesu i konsultantka narzędzi diagnostycznych, posiadająca doświadczenie menedżerskie oraz szkoleniowe.

Metody pracy:

- symulacja biznesowa
- ćwiczenia praktyczne
- analiza przypadków
- dyskusje moderowane
- informacja zwrotna trenerska

Liczba godzin teoretycznych: 3,5

Liczba godzin praktycznych: 7

Czas trwania przerw: 1,5 godziny

Usługa realizowana w godzinach zegarowych, tj. 60 minut. Przerwy są wliczone w czas trwania usługi.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 20

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 20 Otwarcie szkolenia	Marta Kowalewska	02-06-2026	09:00	09:30	00:30
2 z 20 Wprowadzenie do negocjacji w biznesie	WOJCIECH GRZYBOWSKI	02-06-2026	09:30	10:00	00:30
3 z 20 Przygotowanie do symulacji	Marta Kowalewska	02-06-2026	10:00	10:30	00:30
4 z 20 Symulacja biznesowa – faza I	WOJCIECH GRZYBOWSKI	02-06-2026	10:30	11:45	01:15
5 z 20 Przerwa	Marta Kowalewska	02-06-2026	11:45	12:00	00:15
6 z 20 Symulacja biznesowa – faza II	Marta Kowalewska	02-06-2026	12:00	13:00	01:00
7 z 20 Przerwa	WOJCIECH GRZYBOWSKI	02-06-2026	13:00	13:30	00:30
8 z 20 Symulacja biznesowa – faza III	WOJCIECH GRZYBOWSKI	02-06-2026	13:30	14:30	01:00
9 z 20 Podsumowanie dnia	Marta Kowalewska	02-06-2026	14:30	15:00	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 20 Otwarcie dnia	Marta Kowalewska	03-06-2026	09:00	09:20	00:20
11 z 20 Analiza przebiegu symulacji	WOJCIECH GRZYBOWSKI	03-06-2026	09:20	10:20	01:00
12 z 20 Strategie negocjacyjne	Marta Kowalewska	03-06-2026	10:20	11:15	00:55
13 z 20 Przerwa	Marta Kowalewska	03-06-2026	11:15	11:30	00:15
14 z 20 Komunikacja w negocjacjach	Marta Kowalewska	03-06-2026	11:30	12:15	00:45
15 z 20 Argumentacja i język wpływu	WOJCIECH GRZYBOWSKI	03-06-2026	12:15	13:00	00:45
16 z 20 Przerwa	WOJCIECH GRZYBOWSKI	03-06-2026	13:00	13:30	00:30
17 z 20 Manipulacje w negocjacjach	Marta Kowalewska	03-06-2026	13:30	14:00	00:30
18 z 20 Ćwiczenie końcowe	Marta Kowalewska	03-06-2026	14:00	14:30	00:30
19 z 20 Walidacja (test wiedzy)	-	03-06-2026	14:30	14:50	00:20
20 z 20 Zakończenie szkolenia	Marta Kowalewska	03-06-2026	14:50	15:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 800,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 4 800,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 400,00 PLN

Koszt osobogodziny netto 400,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Marta Kowalewska

Trener biznesu, coach i konsultant z ponad 14-letnim doświadczeniem w tworzeniu i realizacji programów rozwojowych dla administracji publicznej, biznesu i organizacji społecznych. Absolwentka socjologii oraz studiów podyplomowych z zarządzania, z bogatym doświadczeniem zawodowym w obszarach administracji, edukacji i zarządzania.

Od ponad 5 lat prowadzi szkolenia dla pracowników instytucji i firm z zakresu m.in.: skutecznej komunikacji interpersonalnej, zarządzania procesem grupowym, radzenia sobie ze stresem, zarządzania zespołem, orientacji na cel, warsztatów kreatywności, systemów motywacyjnych, finansowych i pozafinansowych instrumentów motywowania, zarządzania różnorodnością (pokoleniową i osobowościową), udzielania konstruktywnego feedbacku, sprzedaży, negocjacji czy procesów coachingowych. Na przestrzeni ostatnich 24 miesięcy zrealizowała 120 godzin szkoleń o podobnej tematyce, potwierdzając swoje praktyczne doświadczenie i systematyczność w pracy z klientami.

Współpracowała z wieloma organizacjami i firmami, takimi jak: EMKA S.A., Almus, Odnovva, Wojas, Centrum Usług Społecznych w Skawinie, Powiatowe Centrum Pomocy Rodzinie w Wieliczce i inne. Jest certyfikowanym konsultantem The Bridge Personality®, Trenerem TUS (Trening Umiejętności Społecznych) z certyfikatem MEN, Trenerem PRIDE oraz certyfikowanym trenerem gry szkoleniowej Wschód Dzikiego Zachodu. Posiada liczne uprawnienia trenerskie i coachingowe, pozwalające jej korzystać z najnowszych międzynarodowych narzędzi



2 z 2

WOJCIECH GRZYBOWSKI

Wojciech Grzybowski jest doświadczonym trenerem biznesu, coachem oraz autorem innowacyjnych gier szkoleniowych i narzędzi wspierających rozwój organizacji. Współpracuje z firmami ALEgra Twórczy Rozwój, Pasja Grupa Dobrych Trenerów oraz Edunito, a także pełni rolę trenera i wykładowcy programu MERITO WSB MBA oraz Wyższej Szkoły Gospodarki w Bydgoszczy. Jako twórca gry „Wschód Dzikiego Zachodu®” oraz wielu innych symulacji strategicznych realizuje projekty oparte na gamifikacji, które rozwijają kompetencje menedżerskie, inteligencję emocjonalną, komunikację i przywództwo.

Ukończył ekonomię i bankowość na Akademii Ekonomicznej w Poznaniu oraz zarządzanie i marketing w Wyższej Szkole Zarządzania i Bankowości w Poznaniu. Doskonalił warsztat trenera w Austriackiej Szkole Trenerów WIFI w Wiedniu i Szkole Trenerów House of Skills w Warszawie, a także studiował coaching w Instytucie Mukoid (licencja ACSTH, w trakcie akredytacji ICF na poziomie ACC/PCC). Przed założeniem własnej działalności pełnił funkcje kierownicze w Citibank Handlowy oraz Telekomunikacji Polska/Orange, odpowiadając za rozwój kompetencji i programy szkoleniowe pracowników.

Autor licznych artykułów dla menedżerów publikowanych na LinkedIn, Facebooku i w prasie branżowej. Prowadzi warsztaty z zakresu Przywództwa bez dyktatury, Zarządzania w XXI wieku, Sprzedaży opartej na proaktywności i empatii oraz Od konfliktu do synergii współpracy. Metodyka jego szkoleń bazuje na tworzeniu atmosfery otwartości i zaangażowania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe będą dostępne w trakcie trwania usługi.

Informacje dodatkowe

Istnieje możliwość realizacji usługi z dofinansowaniem.

Adres

al. 29 Listopada 137

31-406 Kraków

woj. małopolskie

Szkolenie odbędzie się w hotelu Apis w Krakowie.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



SYLWIA LENIARTEK

E-mail sylwia.leniartek@isourcing.pl

Telefon (+48) 730 989 800