



Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I+II - szkolenie

Numer usługi 2026/04/09/140920/3474687

2 590,00 PLN brutto
 2 590,00 PLN netto
 107,92 PLN brutto/h
 107,92 PLN netto/h
 128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

84 oceny

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 24:00 h

📅 08.06.2026 do 10.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które:

- prowadzą negocjacje sprzedażowe i chcą skuteczniej współpracować z wymagającymi partnerami biznesowymi,
- pracują w obszarze zakupów, negocjują warunki z dostawcami i potrzebują silniejszych oraz lepiej uporządkowanych argumentów,
- posiadają doświadczenie w negocjacjach, lecz chcą uporządkować swój styl i wzbogacić go o sprawdzone, nowoczesne techniki,
- rozpoczynają pracę z negocjacjami i są gotowe na intensywną naukę – od podstaw po bardziej zaawansowane strategie,
- chcą rozwijać swoje kompetencje, poznając zarówno klasyczne zasady negocjowania, jak i podejście win-win,
- brały już udział w szkoleniach negocjacyjnych i poszukują kolejnego etapu rozwoju oraz autorskich metod realnie podnoszących skuteczność.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby realizujące zadania w innych projektach oraz uczestnicy projektu „Kierunek – Rozwój”.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

24

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia negocjacji biznesowych w oparciu o strategię win-win. Uczestnik nauczy się przygotowywać proces negocjacyjny, stosować narzędzia (BATNA, ZOPA), reagować na manipulacje oraz zarządzać emocjami, budując relacje i osiągając trwałe porozumienia korzystne dla obu stron.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i prowadzi negocjacje w oparciu o strategię win-win, wykorzystując BATNA, ZOPA oraz metodykę 4WIN™	<ul style="list-style-type: none">- definiuje cele negocjacyjne- określa BATNA i ZOPA- opracowuje plan negocjacji (strategie, taktyki, argumenty)- prowadzi symulację negocjacji zgodnie z założoną strategią	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje manipulacje i techniki negocjacyjne oraz adekwatnie na nie reaguje	<ul style="list-style-type: none">- identyfikuje manipulacje i techniki negocjacyjne- dobiera adekwatną reakcję- utrzymuje kontrolę nad przebiegiem rozmowy- zarządza własnymi emocjami w sytuacji negocjacyjnej	Wywiad ustrukturyzowany Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik buduje autorytet negocjacyjny i relację partnerską w procesie negocjacji	<ul style="list-style-type: none">- stosuje techniki komunikacji werbalnej i niewerbalnej- argumentuje swoje stanowisko- dostosowuje styl komunikacji do partnera- uwzględnia perspektywę długofalowej współpracy	Wywiad ustrukturyzowany 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Negocjacje WIN-WIN na tle klasycznych stylów negocjacyjnych

Uczestnik:

- rozróżnia style negocjacyjne i analizuje skutki ich stosowania,
- wyjaśnia biologiczne uwarunkowania siły negocjacyjnej,
- interpretuje strategię win-win w kontekście teorii gier,
- identyfikuje zasady skutecznego negocjatora i odnosi je do własnej praktyki.

Forma pracy: mini-wykład, dyskusja, analiza przykładów

2. Chwyty i taktyki w procesie negocjacji

Uczestnik:

- rozpoznaje blef, manipulacje i techniki negocjacyjne,
- dobiera adekwatne taktyki do sytuacji,
- odróżnia taktykę od chwytu negocjacyjnego,
- formułuje argumenty w odpowiedzi na trudne sytuacje,
- stosuje zasady etyczne w negocjacjach.

Forma pracy: ćwiczenia, analiza przypadków, symulacja negocjacji 1:1

3. Negocjacje jako proces rozciągnięty w czasie

Uczestnik:

- planuje proces negocjacyjny (cele, etapy, strategia),
- stosuje narzędzia: BATNA, ZOPA, Nego-SMART,
- zarządza czasem i impasem negocjacyjnym,
- analizuje błędy w szacowaniu ZOPA,
- podejmuje decyzje negocjacyjne w oparciu o dane.

Forma pracy: ćwiczenia projektowe, symulacje negocjacji

4. Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach

Uczestnik:

- stosuje język wpływu i presupozycje,
- buduje autorytet poprzez komunikację werbalną i niewerbalną,
- reaguje na trudne sytuacje i wychodzi z impasu,
- prowadzi negocjacje w różnych kanałach (mail, telefon),
- dostosowuje zachowanie do kontekstu negocjacyjnego.

Forma pracy: ćwiczenia komunikacyjne, symulacje zespołowe, analiza nagrań

5. Autorska metodyka 4WIN – algorytm osiągnięcia porozumienia

Uczestnik:

- identyfikuje interesy i potrzeby stron,
- analizuje przekonania negocjacyjne,
- tworzy rozwiązania win-win,
- stosuje model 4WIN™ w praktyce negocjacyjnej,
- buduje relacje partnerskie.

Forma pracy: warsztat, praca na case studies, ćwiczenia zespołowe

6. Inteligencja emocjonalna w negocjacjach

Uczestnik:

- identyfikuje źródła emocji w negocjacjach,
- rozpoznaje wpływ emocji na decyzje,
- stosuje techniki zarządzania emocjami,
- wykorzystuje asertywność w negocjacjach,
- reaguje na trudne zachowania i ataki.

Forma pracy: ćwiczenia indywidualne i grupowe, symulacje, analiza zachowań

7. Siła w negocjacjach i rola BATNA

Uczestnik:

- analizuje swoją pozycję negocjacyjną,
- identyfikuje źródła siły negocjacyjnej,
- stosuje strategie wzmacniania pozycji,
- wykorzystuje przewagę negocjacyjną w sposób etyczny,
- dąży do osiągnięcia porozumień korzystnych dla obu stron.

Forma pracy: ćwiczenia strategiczne, symulacje negocjacyjne

Informacje organizacyjne

- Łączny czas trwania szkolenia wynosi **24 godziny zegarowe**.
- Czas szkolenia **obejmuje przerwy kawowe oraz przerwę lunchową**.
- Szkolenie realizowane jest w godzinach **zegarowych (60 minut)**.

W trakcie realizacji przewidziane są przerwy dostosowane do dynamiki pracy grupy, w tym:

- krótkie przerwy kawowe,
- jedna dłuższa przerwa lunchowa.

Szkolenie ma charakter **warsztatowy** i obejmuje:

- część teoretyczną (wprowadzenie do zagadnień),
- część praktyczną (ćwiczenia, symulacje, case study).

Szacunkowy podział:

- **ok. 30% – teoria,**
- **ok. 70% – praktyka (symulacje negocjacyjne, ćwiczenia indywidualne i zespołowe).**

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest poprzez:

- obserwację uczestników podczas symulacji negocjacji,
- analizę wykonywanych zadań,
- informację zwrotną trenera.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Negocjacje WIN-WIN na tle klasycznych stylów negocjacyjnych	Piotr Drozdowski	08-06-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	08-06-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 23 Chwyty i taktyki w procesie negocjacji	Piotr Drozdowski	08-06-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 23 Lunch	Piotr Drozdowski	08-06-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 23 Chwyty i taktyki w procesie negocjacji - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	08-06-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	08-06-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 23 Negocjacje jako proces rozciągnięty w czasie	Piotr Drozdowski	08-06-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach	Piotr Drozdowski	09-06-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	09-06-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	09-06-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 23 Lunch	Piotr Drozdowski	09-06-2026	12:15	13:00	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 23 Autorska metodyka 4WIN – algorytm osiągnięcia porozumienia	Piotr Drozdowski	09-06-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	09-06-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 23 Autorska metodyka 4WIN – algorytm osiągnięcia porozumienia - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	09-06-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 23 Walidacja	-	09-06-2026	16:00	17:00	01:00
16 z 23 Inteligencja emocjonalna w negocjacjach	Piotr Drozdowski	10-06-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	10-06-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 23 Inteligencja emocjonalna w negocjacjach - ciąg dalszy	Piotr Drozdowski	10-06-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 23 Lunch	Piotr Drozdowski	10-06-2026	12:15	13:00	00:45
20 z 23 Siła w negocjacjach i rola BATNA	Piotr Drozdowski	10-06-2026	13:00	14:45	01:45
21 z 23 Przerwa kawowa	Piotr Drozdowski	10-06-2026	14:45	15:00	00:15
22 z 23 Siła w negocjacjach i rola BATNA	Piotr Drozdowski	10-06-2026	15:00	16:00	01:00
23 z 23 Walidacja	-	10-06-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 590,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	107,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,92 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Drozdowski

Ponad 18 lat doświadczenia w projektowaniu i prowadzeniu szkoleń indywidualnych oraz grupowych, ze szczególnym uwzględnieniem negocjacji, sprzedaży i kompetencji interpersonalnych. Trener trenerów oraz ekspert w obszarze edukacji dorosłych – prowadził szkolenia z zakresu teorii i praktyki efektywnego uczenia się dla trenerów, nauczycieli i mentorów. Autor kilkudziesięciu programów szkoleniowych z obszaru sprzedaży, negocjacji i HR.

Wykładowca studiów podyplomowych Akademii Leona Koźmińskiego w Warszawie, gdzie dzieli się wiedzą z zakresu negocjacji, komunikacji i zarządzania relacjami biznesowymi.

Współpracował z międzynarodowymi firmami doradczo-szkoleniowymi przy projektowaniu i wdrażaniu programów rozwojowych dla wszystkich poziomów organizacji, m.in. w branżach IT, medycznej, produkcyjnej, finansowej, telekomunikacyjnej, FMCG i energetycznej, a także dla jednostek sektora publicznego.

Prowadził szkolenia dla pracowników wielu renomowanych organizacji, takich jak Auchan Retail Polska, TVN, PGE Polska Grupa Energetyczna, Enea, Nokia Poland, Orlen Gaz, Ceramika Tubądzin, Bank BPH, Nordea Bank, Sanitec Koło, Grupa Pracuj, Fresenius Medical Care, EGB Investments oraz wielu innych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe w formie drukowanej oraz elektronicznej, obejmujące ćwiczenia, opisy omawianych zagadnień oraz materiały uzupełniające.

Dodatkowo uczestnicy uzyskują dostęp do platformy online zawierającej materiały dydaktyczne, w tym:

- zestaw ćwiczeń,
- prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia,
- materiały do samodzielnej pracy,

Informacje dodatkowe

Gwarancja terminu

Szkolenie odbywa się w gwarantowanym terminie po zapisaniu się minimum 4 uczestników.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w warunkach zapewniających komfort pracy uczestników.

W ramach usługi możliwy jest kontakt z trenerem w zakresie omawianych zagadnień.

Przed rozpoczęciem szkolenia możliwy jest kontakt trenera z uczestnikiem w celu rozpoznania potrzeb i dostosowania zakresu ćwiczeń.

Wygodne fotele :)

Stworzyliśmy w Warszawie własną salę szkoleniową, zapewniającą komfort i wysoką jakość pracy – w tym naprawdę wygodne fotele.

**Okolo 90% szkoleń odbywa się w sali 4GROW.*

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenie-negocjacje-stylu-win-win-poziom-ii>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Komunikacja miejska

Przystanek Wola-Ratusz

Tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

Autobusy: 190, 520, 157

Metro

- Ratusz Arsenał – ok. 6 min komunikacją miejską
- Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)
- Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

- Warszawa Centralna
- Warszawa Śródmieście WKD
- Warszawa Ochota

Możliwość parkowania

W okolicy al. Solidarności, oprócz miejsc parkingowych przy ulicy, dostępne są również prywatne parkingi. Przykładowo, przy ul. Żytniej 20 znajduje się płatny parking. Z dostępnych miejsc parkingowych można także skorzystać w Hotelu Ibis Warszawa Centrum, położonym ok. 200 m od naszej sali.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja

- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431