



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

★★★★★ 4,6 / 5  
446 ocen

## Narzędzia nowoczesnych negocjacji

Numer usługi 2026/04/14/10940/3485470

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 15 h

📅 16.06.2026 do 17.06.2026

3 321,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 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**

12-06-2026

**Forma prowadzenia usługi**

zdalna w czasie rzeczywistym

**Liczba godzin usługi**

15

**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 „pougodowej 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 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:**

**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 oszukany przez odchodzić 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 włączenie 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;
- przypominają znaczenie najważniejszych nowoczesnych wartości i ustalają ich wpływ na emocjonalne postawy i konflikty w procesie negocjacyjnym;
- przeanalizują wspólnie znaczenie dla negocjacji chęci osiągnięcia zysku w relacji do obawy przed stratą;
- przeciwczą 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 państwowi
- Prawników
- Mediatorów
- Menedżerów projektów
- Właścicieli firm
- I wszystkich innych, którzy wysoko cenią jakość negocjowania

### **Czas trwania szkolenia:**

Szkolenie trwa **15 godzin dydaktycznych** (tj. 45 minut), w tym: **7 godzin stanowi część praktyczna, 7 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.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Moduł 1: Najważniejszy wybór negocjatora cz.1 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	16-06-2026	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 13</b> Przerwa	Piotr Durawa	16-06-2026	10:30	10:45	00:15
<b>3 z 13</b> Moduł 1: Najważniejszy wybór negocjatora cz.2 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	16-06-2026	10:45	11:30	00:45
<b>4 z 13</b> Moduł 1: Najważniejszy wybór negocjatora cz.3 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	16-06-2026	11:30	13:00	01:30
<b>5 z 13</b> Przerwa	Piotr Durawa	16-06-2026	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>6 z 13</b> Moduł 2: Radzenie sobie w trudnych rozmowach z trudnymi partnerami - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	16-06-2026	13:30	15:00	01:30
<b>7 z 13</b> Moduł 3: Wykorzystanie AI do podnoszenia skuteczności osobistej - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	17-06-2026	09:00	10:30	01:30
<b>8 z 13</b> Przerwa	Piotr Durawa	17-06-2026	10:30	10:45	00:15
<b>9 z 13</b> Moduł 4: Zarządzanie procesem negocjacji - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	17-06-2026	10:45	12:00	01:15
<b>10 z 13</b> Moduł 5: Przygotowanie do negocjacji cz.1 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	17-06-2026	12:00	13:00	01:00
<b>11 z 13</b> Przerwa	Piotr Durawa	17-06-2026	13:00	13:30	00:30
<b>12 z 13</b> Moduł 5: Przygotowanie do negocjacji cz.2 - ćwiczenia, rozmowa na żywo, chat, współdzielenie ekranu	Piotr Durawa	17-06-2026	13:30	15:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 13 Walidacja usługi	-	17-06-2026	15:00	15:45	00:45

## 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	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 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/>

Obecność na zajęciach powinna wynosić nie mniej niż 80% obecności na szkoleniu.

Fakt uczestnictwa w każdym dniu usługi rozwojowej zostanie potwierdzony za pomocą raportu z logowań po szkoleniu.

### 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 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.

**Usługa jest nagrywana na potrzeby ewentualnej kontroli.**

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

## Kontakt



**Zuzanna Stępień**

**E-mail** [zuzanna.stepien@pl.ey.com](mailto:zuzanna.stepien@pl.ey.com)

**Telefon** (+48) 510 201 314