



Akademia Negocjatora - kurs

Numer usługi 2026/04/24/10976/3511696

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

107,14 PLN brutto/h

107,14 PLN netto/h

156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Akademia

Umiejętności

Menedżerskich

Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

526 ocen

📍 Sopot / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 70 h

📅 21.05.2026 do 18.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">osób odpowiedzialnych za rozmowy handlowe, sprzedaż produktów i usług,pracowników działów zakupów odpowiedzialnych za zakupy do firm i jej rentowność,przedsiębiorców oraz kadry zarządczej, która negocjuje warunki z partnerami biznesowymi lub inwestorami,menedżerów i dyrektorów, którzy na co dzień rozwiązują konflikty w swoim zespole,prawników, dla których negocjacje są podstawową umiejętnością zawodową,osób prywatnych, którzy chcą zdobyć lub zwiększyć kompetencje negocjacyjne, aby łatwiej osiągać satysfakcjonujące własne cele.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	70
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa AKADEMIA NEGOCJATORA ma na celu rozwinięcie umiejętności skutecznych negocjacji w oparciu o Model Harvardzki, obejmujących budowanie korzystnych kontraktów, przekonywanie i argumentację, obronę przed manipulacją, zarządzanie emocjami oraz efektywną komunikację w trudnych sytuacjach, co pozwoli uczestnikom osiągać lepsze rezultaty w rozmowach biznesowych i zawodowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą negocjacji	formułuje zasady oraz techniki negocjacji zgodne z Modelem Harvardzkim.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	analizuje i formułuje warunki kontraktów, aby uzyskać jak najlepsze warunki dla siebie lub swojej firmy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	rozpoznaje techniki manipulacyjne i wie jak skutecznie bronić się przed próbami manipulacji w trakcie negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi negocjacji	formułuje skutecznie argumenty i przekonuje drugą stronę do swoich racji, wykorzystując techniki perswazyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	buduje relację z klientem oraz skutecznie przekonuje go do swoich celów, uwzględniając jego potrzeby i oczekiwania.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	aktywnie i skutecznie prowadzi rozmowy negocjacyjne w sposób efektywny, aby realizować swoje cele i osiągać zamierzone rezultaty	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

AKADEMIA NEGOCJATORA

będą używane metody typu: praca indywidualna, case study, warsztat, praca w grupach, scenki

szkolenie jest realizowane metodami aktywizującymi uczestników

szkolenie jest realizowane w godzinach zegarowych

przerwy wliczają się w czas usługi

usługa jest stacjonarna

każdy uczestnik ma swoje miejsce siedzące

Program:

Zakres tematyczny kursu Akademia Negocjatora

1. Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim

- Zasady Modelu Harvardzkiego: poszukiwanie wzajemnych korzyści, oddzielanie ludzi od problemu, dążenie do obiektywnych kryteriów.
- Kluczowe etapy negocjacji.
- Budowanie relacji i rozwiązywanie konfliktów.

2. Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach?

- Analiza interesów obu stron.
- Techniki negocjowania kluczowych zapisów (cena, terminy, zakres współpracy).
- Formułowanie elastycznych i korzystnych warunków umowy.

3. Sztuka argumentacji w negocjacjach

- Budowanie silnych argumentów opartych na faktach, logice i emocjach.
- Techniki perswazji i przekonywania.
- Reagowanie na kontrargumenty drugiej strony.

4. Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów?

- Psychologia wpływu w negocjacjach.
- Dopasowywanie argumentacji do potrzeb klienta.
- Techniki językowe i narracyjne zwiększające skuteczność przekonywania.

5. Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach?

- Metody aktywnego słuchania.
- Precyzyjne formułowanie myśli i zadawanie pytań.
- Kierowanie rozmową w pożądanym kierunku i budowanie przewagi negocjacyjnej.

6. Skuteczna obrona przed manipulacją

- Rozpoznawanie manipulacyjnych technik negocjacyjnych.
- Obrona przed presją czasową, fałszywymi ustępstwami i wprowadzaniem w błąd.
- Sposoby ochrony własnych interesów.

7. Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy

- Zarządzanie emocjami w stresujących sytuacjach.
- Radzenie sobie z agresją i biernym oporem rozmówców.
- Skuteczne prowadzenie rozmów z trudnymi negocjatorami.

8. Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt?

- Metody mediacji i deeskalacji napięć.
- Znajdowanie kompromisów w trudnych negocjacjach.
- Budowanie długoterminowych, korzystnych relacji biznesowych.

9. Walidacja usługi

- Mierzenie skuteczności negocjacji.
- Ocena wyników prowadzonych rozmów.
- Analiza skuteczności strategii i technik negocjacyjnych.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 70

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.1	Joseph Wera	21-05-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 70 przerwa	Joseph Wera	21-05-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.2	Joseph Wera	21-05-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 70 przerwa	Joseph Wera	21-05-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.3	Joseph Wera	21-05-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 70 przerwa	Joseph Wera	21-05-2026	14:00	14:15	00:15
7 z 70 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim	Joseph Wera	21-05-2026	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.1	Joseph Wera	22-05-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 70 przerwa	Joseph Wera	22-05-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.2	Joseph Wera	22-05-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 70 przerwa	Joseph Wera	22-05-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.3	Joseph Wera	22-05-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 70 przerwa	Joseph Wera	22-05-2026	14:00	14:15	00:15
14 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.4	Joseph Wera	22-05-2026	14:15	16:00	01:45
15 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.1	Joseph Wera	18-06-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 70 przerwa	Joseph Wera	18-06-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.2	Joseph Wera	18-06-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 70 przerwa	Joseph Wera	18-06-2026	12:15	12:30	00:15
19 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.3	Joseph Wera	18-06-2026	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
20 z 70 przerwa	Joseph Wera	18-06-2026	14:00	14:15	00:15
21 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.4	Joseph Wera	18-06-2026	14:15	16:00	01:45
22 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.1	Joseph Wera	19-06-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 70 przerwa	Joseph Wera	19-06-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.2	Joseph Wera	19-06-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 70 przerwa	Joseph Wera	19-06-2026	12:15	12:30	00:15
26 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.3	Joseph Wera	19-06-2026	12:30	14:00	01:30
27 z 70 przerwa	Joseph Wera	19-06-2026	14:00	14:15	00:15
28 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.4	Joseph Wera	19-06-2026	14:15	16:00	01:45
29 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.1	Joseph Wera	02-07-2026	09:00	10:30	01:30
30 z 70 przerwa	Joseph Wera	02-07-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
31 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.2	Joseph Wera	02-07-2026	10:45	12:15	01:30
32 z 70 przerwa	Joseph Wera	02-07-2026	12:15	12:30	00:15
33 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.3	Joseph Wera	02-07-2026	12:30	14:00	01:30
34 z 70 przerwa	Joseph Wera	02-07-2026	14:00	14:15	00:15
35 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.4	Joseph Wera	02-07-2026	14:15	16:00	01:45
36 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.1	Joseph Wera	03-07-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 70 przerwa	Joseph Wera	03-07-2026	10:30	10:45	00:15
38 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.2	Joseph Wera	03-07-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 70 przerwa	Joseph Wera	03-07-2026	12:15	12:30	00:15
40 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.3	Joseph Wera	03-07-2026	12:30	14:00	01:30
41 z 70 przerwa	Joseph Wera	03-07-2026	14:00	14:15	00:15
42 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.4	Joseph Wera	03-07-2026	14:15	16:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
43 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmowcy cz.1	Joseph Wera	27-08-2026	09:00	10:30	01:30
44 z 70 przerwa	Joseph Wera	27-08-2026	10:30	10:45	00:15
45 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmowcy cz.2	Joseph Wera	27-08-2026	10:45	12:15	01:30
46 z 70 przerwa	Joseph Wera	27-08-2026	12:15	12:30	00:15
47 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmowcy cz.3	Joseph Wera	27-08-2026	12:30	14:00	01:30
48 z 70 przerwa	Joseph Wera	27-08-2026	14:00	14:15	00:15
49 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmowcy cz.4	Joseph Wera	27-08-2026	14:15	16:00	01:45
50 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.1	Joseph Wera	28-08-2026	09:00	10:30	01:30
51 z 70 przerwa	Joseph Wera	28-08-2026	10:30	10:45	00:15
52 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.2	Joseph Wera	28-08-2026	10:45	12:15	01:30
53 z 70 przerwa	Joseph Wera	28-08-2026	12:15	12:30	00:15
54 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.3	Joseph Wera	28-08-2026	12:30	14:00	01:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
55 z 70 przerwa	Joseph Wera	28-08-2026	14:00	14:15	00:15
56 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.4	Joseph Wera	28-08-2026	14:15	16:00	01:45
57 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.5	Joseph Wera	17-09-2026	09:00	10:30	01:30
58 z 70 przerwa	Joseph Wera	17-09-2026	10:30	10:45	00:15
59 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.6	Joseph Wera	17-09-2026	10:45	12:15	01:30
60 z 70 przerwa	Joseph Wera	17-09-2026	12:15	12:30	00:15
61 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.7	Joseph Wera	17-09-2026	12:30	14:00	01:30
62 z 70 przerwa	Joseph Wera	17-09-2026	14:00	14:15	00:15
63 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.8	Joseph Wera	17-09-2026	14:15	16:00	01:45
64 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.9	Joseph Wera	18-09-2026	09:00	10:30	01:30
65 z 70 przerwa	Joseph Wera	18-09-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
66 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.10	Joseph Wera	18-09-2026	10:45	12:15	01:30
67 z 70 przerwa	Joseph Wera	18-09-2026	12:15	12:30	00:15
68 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.11	Joseph Wera	18-09-2026	12:30	14:00	01:30
69 z 70 przerwa	Joseph Wera	18-09-2026	14:00	14:15	00:15
70 z 70 Obserwacja w warunkach symulowanych	-	18-09-2026	14:15	16:00	01:45

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	7 500,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	7 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	107,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,14 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Joseph Wera



Trener trenerów, certyfikowany trener ACI, negocjator z międzynarodową certyfikacją, coach, wykładowca MBA. Praktyk negocjacji, sprzedaży i zarządzania z 30 letnim doświadczeniem w biznesie. W swojej karierze zawodowej przeprowadził kilka tysięcy negocjacji na różnych poziomach biznesowych, zaczynając od umów o wartości kilku tysięcy, po wielomilionowe kontrakty z takimi firmami, jak Makro Cash&Carry, Auchan, Geant, Orlen.

Od lat wspiera polski biznes, szkoląc, doradzając lub negocjując w ich imieniu z dużymi korporacjami. Często wynajmowany przez klientów do poprowadzenia w ich imieniu „trudnych” negocjacji, jaki i renegocjacji zawartych już umów, osiągając stuprocentową skuteczność.

Z pasji i doświadczenia trener od 16 lat. Jako trener i coach zrealizował samodzielnie ponad 2900 dni szkoleniowych (w tym 480 coachingów).

Twórca Akademii Negocjatora®, Akademii Trenerów z Pasją® oraz Akademii Sukcesu – System Biznes Know-how®.

Przeprowadził podobne usługi szkoleniowe, dla osób dorosłych, w wymiarze ponad 300 godzin w ostatnich 2 latach, licząc wstecz od dnia rozpoczęcia usługi

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik szkolenia będzie miał zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzyma również teczkę z materiałami pomocniczymi, notatnikiem i długopisem. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Na zakończenie każdy uczestnik otrzyma certyfikat

Warunki uczestnictwa

Warunki organizacyjne:

Szkolenie jest skierowane do klientów indywidualnych i do firm

Do uczestnictwa w usłudze **AKADEMIA NEGOCJATORA** prowadzącej do nabycia kompetencji potrzebne jest: pełnoletność

Uczestnicy szkolenia będą mieli zapewnione samodzielne stanowisko pracy, otrzymają również materiały, notatnik i długopis. W trakcie szkolenia będą wręczane kolejne materiały typu ćwiczenia, case study.

Adres

ul. Aleja Niepodległości 606/610

81-855 Sopot

woj. pomorskie

Sala szkoleniowa GAUM

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Makuch

E-mail j.makuch@gaum.pl

Telefon (+48) 664 494 281