



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

SZKOLENIE: Negocjacyjne wywieranie wpływu

Numer usługi 2026/05/04/5061/3533403

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 17:00 h

📅 28.09.2026 do 29.09.2026

1 530,00 PLN brutto

1 530,00 PLN netto

90,00 PLN brutto/h

90,00 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, szefów zespołów handlowych oraz osób, które w codziennej pracy negocjują z klientami i chcą uzyskać więcej, niż dotychczas.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	24-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	17
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest wzmocnienie i przygotowanie pracowników do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje na czym polega analiza typów negocjacyjnych Klientów	Charakteryzuje aspekty składające się na typologię negocjacyjną Klientów	Test teoretyczny
Charakteryzuje swoje mocne strony osobowości jako negocjatora i obszary do rozwoju	Wymienia swoje mocne strony osobowości jako negocjatora	Test teoretyczny
	Wymienia swoje obszary do dalszego rozwoju	Test teoretyczny
Charakteryzuje aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt.	Wymienia przykład w modelu: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Test teoretyczny
	Opisuje zasady perswazyjnej prezentacji oferty	Test teoretyczny
	Wymienia przykłady (min. 3) wpływu mowy ciała w procesie negocjacji	Test teoretyczny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Opisuje 1 wybraną metodę/technikę rozmowy ze zdenerwowaną/agresywną osobą (klientem)	Test teoretyczny
	Definiuje na czym polega asertywna odmowa w sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny
Wykorzystuje poznane techniki negocjacyjne w celu zwiększenia konkurencyjności swojej firmy.	Opisuje wprowadzenie jednej, wybranej techniki negocjacyjnej do codziennej pracy, która przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności jego firmy na rynku.	Test teoretyczny

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

MODUŁ I. ANALIZA MOICH MOCNYCH STRON JAKO NEGOCJATORA (moderowana dyskusja, gra szkoleniowa)

1. Osobowościowy test autoanalizy
2. „Przekonaj mnie” - gra szkoleniowa
3. Indywidualna informacja zwrotna
 - Mocne strony - obszary na których Uczestnik warsztatu może budować
 - Pięty achillesowe - obszary do niwelowania negatywnego wpływu lub do dalszego rozwoju

MODUŁ II. ŚWIADOMIE WYWIERAM WPŁYW NEGOCJACYJNY W OPARCIU O ZNAJOMOŚĆ OSOBOWOŚCI STRON (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)

1. Narzędziowa osobowość człowieka
2. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość rozmówcy?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
3. Narzędzia wywierania wpływu negocjacyjnego na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
 - Budowania efektywnej relacji negocjacyjnej
 - Informowanie
 - Przekonywanie
 - Argumentowanie
 - Zapobieganie konfliktom
 - Wywierania relacyjnego wpływu negocjacyjnego
 - Wywieranie bezwzględego wpływu negocjacyjnego
 - Kontrolowanego wywoływania „konfliktów” jako elementu nacisku negocjacyjnego

MODUŁ III. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
2. Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony

MODUŁ IV. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
2. Efektywne planowanie negocjacji
3. Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
4. Potrzeby własne i drugiej strony

MODUŁ V. ZMIENNE NEGOCJACYJNE (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków)

1. Określanie zmiennych negocjacyjnych
2. Priorytet zmiennych dla obu stron
3. Wartości zmiennych negocjacyjnych
4. Arkusz negocjacyjny

MODUŁ VI. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków)

1. Cele i stanowiska
2. Potrzeby i interesy
3. Odkrywanie interesów partnera
4. Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku

MODUŁ VII. DĄŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW (moderowana dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki)

1. Efekt „wygrany - wygrany” jako jedna z możliwości
2. Asertywna wymiana ustępstw
3. Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ VIII. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Taktyki i blefy negocjacyjne
2. Rozpoznawanie blefów
3. Nasza reakcja na gry handlowo - negocjacyjne / blefy drugiej strony
4. Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania
5. Implementacja wybranych taktyk, gier i blefów negocjacyjnych do codziennej pracy

MODUŁ IX. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH (moderowana dyskusja, ćwiczenie, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Przełamywanie impasu w negocjacjach
2. Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą
3. Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji

MODUŁ X. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (moderowana dyskusja, ćwiczenie)

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Zadanie wdrożeniowe
4. Ewaluacja szkolenia

MODUŁ XI. Walidacja - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić: moderowane dyskusje; ćwiczenia pojedyncze i w grupach; studia przypadków; dzielenie się najlepszymi praktykami, scenki i grę szkoleniową.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/negocjacyjne-wywieranie-wplywu-2026-12-07-warszawa.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Negocjacyjne wywieranie wpływu	Maciej Leszczyński	28-09-2026	10:00	17:00	07:00
2 z 3 Negocjacyjne wywieranie wpływu	Maciej Leszczyński	29-09-2026	09:00	15:45	06:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 3 Walidacja - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	29-09-2026	15:45	16:15	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 530,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 530,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick'a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Straszewskiego 17

31-101 Kraków
woj. małopolskie

Hotel***** Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452