



Efektywne negocjacje - szkolenie (II grupa)

Numer usługi 2026/05/04/31442/3534818

5 254,56 PLN brutto

4 272,00 PLN netto

218,94 PLN brutto/h

178,00 PLN netto/h

181,67 PLN cena rynkowa ⓘ

PHU "PRESTIŻ"

Agata Szadyn -
Tymicka

★★★★★ 4,9 / 5

527 ocen

📍 Hoczew

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 13.05.2026 do 27.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie zasobami ludzkimi
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• Menedżerowie i liderzy zespołów• Pracownicy działów HR• Specjaliści ds. sprzedaży i obsługi klienta• Zespoły projektowe• Przedsiębiorcy i właściciele firm• Specjaliści ds. komunikacji• Trenerzy i konsultanci• Osoby chcące rozwijać umiejętności interpersonalne
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	22
Data zakończenia rekrutacji	12-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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

Usługa „Efektywne negocjacje - szkolenie” PRZYGOTOWUJE do rozpoznawania stylów negocjacji - identyfikowania typów negocjacji, rozumienia typów postaw negocjacyjnych, dostosowywania stylów negocjacji do stylu odbiorcy, analizowania procesów negocjacyjnych, aby poprawić ich efektywność.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozpoznaje style negocjacji.	Uczestnik identyfikuje typ negocjacji na podstawie opisu zachowań .	Test teoretyczny
	Uczestnik przyporządkowuje typy negocjacji.	Test teoretyczny
Wykorzystuje typy postaw negocjacyjnych.	Uczestnik wskazuje, jak różne typy negocjacji wpływają na efektywność pracy.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje jak różne style negocjacji mogą być odbierane przez różne typy osobowości.	Test teoretyczny
	Uczestnik wskazuje potencjalne wyzwania w negocjacjach	Test teoretyczny
Adaptuje negocjacje do stylu odbiorcy.	Uczestnik wykorzystuje odpowiednie techniki negocjacyjne, aby skuteczniej porozumiewać się	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uczestnik stosuje różne strategie negocjacyjne w zależności od potrzeb rozmówcy.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Efektywnie negocjuje.	Analizuje i prowadzi procesy negocjacyjne aby poprawić efektywność rozmowy i uzyskać zamierzony efekt.	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

Program:

1. **Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji** – zajęcia teoretyczne: 60 minut, zajęcia praktyczne: 30 minut
2. **Identyfikacja indywidualnego stylu negocjacyjnego** – zajęcia teoretyczne: 45 minut, zajęcia praktyczne: 45 minut
3. **Omówienie indywidualnego stylu negocjacyjnego** – zajęcia teoretyczne: 60 minut, zajęcia praktyczne: 60 minut
4. **Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych** – zajęcia teoretyczne: 90 minut
5. **Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 90 minut
6. **Dalsze ćwiczenia zespołowe – rozwój umiejętności negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 90 minut
7. **Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów** – zajęcia teoretyczne: 105 minut
8. **Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej** – zajęcia praktyczne: 90 minut
9. **Negocjacje w biznesie i ich specyfika** – zajęcia teoretyczne: 120 minut
10. **Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji** – zajęcia praktyczne: 90 minut
11. **Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych** – zajęcia praktyczne: 105 minut
12. **Podsumowanie i plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji** – zajęcia praktyczne: 45 minut
13. **Walidacja: Obserwacja w warunkach symulowanych** (Przeprowadzenie obserwacji na przykładach symulowanych indywidualnie dobranych do Uczestników) – 45 minut, **Test teoretyczny** (przeprowadzenie testu wiedzy na sali szkoleniowej, czas 30 minut) – 30 minut

Przerwy zostały wliczone w czas usługi.

Usługa będzie realizowana w grupie max. 25 osobowej.

Każdy uczestnik będzie miał zapewnione swoje stanowisko pracy.

Zajęcia praktyczne będą prowadzone w podgrupach maksymalnie 5 osobowych.

Podczas ćwiczeń, gier zespołowych każdy zespół otrzyma pakiet materiałów potrzebnych do wzięcia udziału w danej aktywności, każdy uczestnik otrzyma instrukcję szkoleniową.

Szkolenie adresowane jest do Menedżerów i liderów zespołów, pracowników działów HR, specjalistów ds. sprzedaży i obsługi klient, zespołów projektowych, przedsiębiorców i właścicieli firm, specjalistów ds. komunikacji, trenerów i konsultantów, osób chcących rozwijać umiejętności interpersonalne

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 22

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 22 Wprowadzenie do procesu szkolenia i podstaw negocjacji	Zajęcia	MARTA MAJCHER	13-05-2026	07:00	08:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 22 -	Przerwa	-	13-05-2026	08:30	09:00	00:30
3 z 22 Identyfikacja indywidualnego o stylu negocjacyjnego	Zajęcia	MARTA MAJCHER	13-05-2026	09:00	10:30	01:30
4 z 22 -	Przerwa	-	13-05-2026	10:30	11:00	00:30
5 z 22 Omówienie indywidualnego o stylu negocjacyjnego	Zajęcia	MARTA MAJCHER	13-05-2026	11:00	13:00	02:00
6 z 22 Zrozumienie różnych stylów negocjacyjnych u innych	Zajęcia	MARTA MAJCHER	25-09-2026	17:00	18:30	01:30
7 z 22 -	Przerwa	-	25-09-2026	18:30	18:45	00:15
8 z 22 Ćwiczenia w rozpoznawaniu stylów negocjacyjnych	Zajęcia	MARTA MAJCHER	25-09-2026	18:45	20:30	01:45
9 z 22 Dalsze ćwiczenia zespołowe – rozwój umiejętności negocjacyjnych	Zajęcia	MARTA MAJCHER	26-09-2026	07:00	08:30	01:30
10 z 22 -	Przerwa	-	26-09-2026	08:30	08:45	00:15
11 z 22 Adaptacja stylu negocjacji do różnych typów partnerów	Zajęcia	MARTA MAJCHER	26-09-2026	08:45	10:30	01:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 22 -	Przerwa	-	26-09-2026	10:30	10:45	00:15
13 z 22 Praktyczne ćwiczenia z adaptacji negocjacyjnej	Zajęcia	MARTA MAJCHER	26-09-2026	10:45	12:15	01:30
14 z 22 -	Przerwa	-	26-09-2026	12:15	13:00	00:45
15 z 22 Negocjacje w biznesie i ich specyfika	Zajęcia	MARTA MAJCHER	26-09-2026	13:00	15:00	02:00
16 z 22 Gra szkoleniowa – symulacja negocjacji	Zajęcia	MARTA MAJCHER	27-09-2026	07:00	08:30	01:30
17 z 22 -	Przerwa	-	27-09-2026	08:30	08:45	00:15
18 z 22 Ćwiczenia zespołowe w zakresie rozpoznawania stylów negocjacyjnych	Zajęcia	MARTA MAJCHER	27-09-2026	08:45	10:30	01:45
19 z 22 -	Przerwa	-	27-09-2026	10:30	10:45	00:15
20 z 22 Podsumowanie i plan działania i rozwój indywidualny w obszarze negocjacji,	Zajęcia	MARTA MAJCHER	27-09-2026	10:45	11:30	00:45
21 z 22 -	Przerwa	-	27-09-2026	11:30	12:15	00:45
22 z 22 -	Walidacja	-	27-09-2026	12:15	13:30	01:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	19:00
w tym suma godzin walidacji	01:15
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

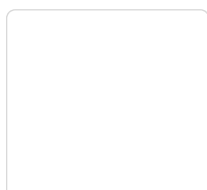
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 254,56 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	4 272,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	218,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	178,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

MARTA MAJCHER

Absolwentka ekonomii na Uniwersytecie Ekonomicznym w Krakowie, specjalność: strategię rozwoju biznesu. Trener mentalny JBB. Absolwenta Szkoły Wewnętrznej Przywództwa Rafała Mazura. Certyfikowany Coach Kingmakers™. Mentor Instytutu Kognitywistyki Macieja Bennewicza. Certyfikowany trener biznesu, przedsiębiorca. Realizuje projekty UE i komercyjne. Koordynuje duże przedsięwzięcia, często obejmujące kilkadziesiąt osób, do jej zadań należy całość działań związanych z realizacją projektu od pozyskania do rozliczenia. Uczestniczy w projektach z zakresu umiejętności miękkich, jak i twardych. Współtwórca platformy enterpriseacademy.pl. Obecnie zarządza własną działalnością gospodarczą zajmującą się specjalistycznym doradztwem biznesowym oraz szkoleniami w zakresie kompetencji miękkich. Posiada doświadczenie zawodowe w zakresie świadczonej usługi zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed opublikowaniem danej karty usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników usługi:

- standardowy komplet materiałów szkoleniowych pisany prostym językiem, prostą czcionką udostępniony elektronicznie oraz w formie wydrukowanej.
- treść szkolenia przekazywana dwoma kanałami, materiały fizyczne (elektroniczne oraz wydrukowane) oraz ustnie przekazywane przez trenera.

Forma materiałów szkoleniowych może być dostosowana indywidualnie w zależności od wskazanych w formularzu zgłoszeniowym szczególnych potrzeb.

Warunki uczestnictwa

W przypadku szkoleń dofinansowanych z funduszy europejskich warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych, zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem Bazy oraz spełnienie wszystkich warunków określonych przez Operatora który udziela dofinansowania.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego zawierającego informacje dotyczące szczególnych potrzeb Uczestników szkolenia.

Informacje dodatkowe

Warunkiem otrzymania zaświadczenia o ukończeniu szkolenia jest pozytywny wynik testu końcowego oraz frekwencja na minimalnym poziomie 80%.

Usługa będzie podlegała zw. z podatku VAT jeżeli będzie finansowana w min. 70% ze środków publicznych (§ 3 ust.1 pkt 14 Rozp. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług).

Adres

Hoczew 173
38-604 Hoczew
woj. podkarpackie

Hoczew 173, 38-604

Dostępność architektoniczna dostosowana indywidualnie w zależności od wskazanych w formularzu zgłoszeniowym szczególnych potrzeb

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Dostępność architektoniczna dostosowana w zależności od wskazanych w formularzu zgłoszeniowym

Kontakt



AGATA SZADYN-TYMICKA

E-mail a.szadyn.tymicka@prestizbiuro.pl

Telefon (+48) 505 648 985