



## Negocjacje w praktyce z uwzględnieniem zielonych i cyfrowych kompetencji - szkolenie online

Numer usługi 2026/05/05/184984/3538149

1 900,00 PLN brutto  
 1 900,00 PLN netto  
 118,75 PLN brutto/h  
 118,75 PLN netto/h  
 208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA  
 ŚWIADOMEGO  
 ROZWOJU SPÓŁKA  
 Z OGRANICZONĄ  
 ODPOWIEDZIALNOŚ  
 CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

54 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 15.07.2026 do 17.07.2026

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Usługa skierowana jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok;</li> <li>• dla osób rozpoczynających swoją działalność;</li> <li>• dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne</li> <li>• dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy</li> </ul> <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe oraz projektu Małopolski Pociąg do Kariery</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	2
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	5
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	14-07-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej lub pracy zawodowej oraz rozwinie kompetencje zielone i cyfrowe poprzez stosowanie narzędzi cyfrowych wspierających proces negocjacji oraz uwzględnianie aspektów środowiskowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik przygotowuje się do negocjacji z wykorzystaniem kluczowych elementów procesu	Identyfikuje interesy własne i drugiej strony	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje realistyczną BATNA na bazie analizy danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje, które elementy przygotowania mogą ograniczyć negatywny wpływ na środowisko (np. ograniczenie druku, wybór narzędzi cyfrowych)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie i analizę danych - narzędzia statystyczne, arkusze i dokumenty współdzielone	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje i określa kiedy wykorzystać techniki takie jak kotwiczenie, pytania pogłębiające, pakietowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje podstawowe i zaawansowane techniki negocjacyjne w praktycznych scenariuszach	dobiera technikę do celu i kontekstu rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje narzędzia cyfrowe do analizy scenariuszy (np. arkusze kalkulacyjne, symulacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uwzględnia aspekty środowiskowe w proponowanych rozwiązaniach (np. wybór opcji o mniejszym śladzie środowiskowym)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
3. Uczestnik prowadzi negocjacje w sposób uporządkowany, zgodnie ze strukturą rozmowy negocjacyjnej	określa etapy rozmowy negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje jasne podsumowanie i finalizację ustaleń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje zasady bezpiecznej komunikacji cyfrowej (ochrona danych, oraz wiarygodność źródeł)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje podsumowanie w formie cyfrowej zgodnej z zasadami dostępności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi w tym taktykami manipulacyjnymi	rozpoznaje typowe trudne zachowania i taktyki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa adekwatne kontr-techniki lub strategie obronne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<p>analizuje sytuacje negocjacyjne z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (matryce decyzyjne)</p> <p>identyfikuje wpływ trudnych sytuacji na decyzje środowiskowe i określa rozwiązania zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

## Kwalifikacje

### Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

# Program

1. Usługa skierowana: Usługa skierowana jest:

- do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok;
- dla osób rozpoczynających swoją działalność;
- dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne
- dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy

1. Cel edukacyjny: Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej.

2. Godzina równa się godzinie zegarowej - przerwy zostały wyjęte z harmonogramu

3. Walidacja na podstawie testu jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie

4. Uczestnik powinien mieć dostęp do internetu - z możliwością połączenia z WI-FI. Włączoną, działającą kamerkę i mikrofon, oraz połączenie z usługą Google Meets. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa.

5. Warunki organizacyjne:

1. szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym
2. materiały szkoleniowe zostaną udostępnione na początku szkolenia w ramach sharepoint i udostępnione mailowo na maila uczestników.
3. test walidacyjny jednokrotnego wyboru - z wynikiem generowanym automatycznie - zostanie udostępniony w wersji na smartphony i laptopy.
4. Planuje się przerwy o łącznym czasie 1 godziny, które zostały wyłączone z harmonogramu.
5. grupa pracuje wspólnie z trenerem, oraz wlicza się w pracę indywidualną.

6. Włączenie kompetencji zielonych i cyfrowych. Usługa rozwija kompetencje zielone poprzez:

1. analizę wpływu decyzji negocjacyjnych na środowisko,
2. promowanie rozwiązań ograniczających zużycie zasobów,
3. stosowanie ekologicznych standardów pracy (cyfryzacja dokumentów, minimalizacja druku),
4. uwzględnianie aspektów środowiskowych w scenariuszach negocjacyjnych.

7. Usługa rozwija kompetencje cyfrowe poprzez:

1. pracę na współdzielonych dokumentach i narzędziach online,
2. tworzenie cyfrowych podsumowań negocjacji,
3. analizę danych w narzędziach cyfrowych,
4. stosowanie zasad cyberbezpieczeństwa i oceny wiarygodności informacji.

PROGRAM:

Dzień 1: Fundamenty negocjacji z uwzględnieniem elementów cyfrowych i środowiskowych

1. Negocjacje biznesowe - gdzie i po co? **1,5h teoria**

1. wstęp, cele, kontekst

2. mapowanie sytuacji negocjacyjnych uczestników

3. wprowadzenie do kompetencji zielonych i cyfrowych w negocjacjach

2. Style negocjacyjne i ich konsekwencje **1,5h - 0,5h teoria, 1h praktyka**

1. test stylów

2. praca w parach: jak mój styl wpływa na wynik?

3. analiza stylów pod kątem efektywności zasobowej i komunikacji cyfrowej

3. Przygotowanie procesu negocjacyjnego **1,5h - 0,5h teoria, 1h praktyka**

1. BATNA, interesy vs stanowiska

2. struktura rozmowy

3. przygotowanie do negocjacji na realnym case uczestnika
4. narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie (checklisty, dokumenty współdzielone)
5. ekologiczne standardy przygotowania (minimalizacja druku, cyfryzacja materiałów)

#### 4. Techniki negocjacyjne - **2,5h - 1h teoria, 1,5h praktyka**

1. przedstawienie technik negocjacyjnych
2. symulacje negocjacyjne
3. analiza technik pod kątem wpływu na środowisko i efektywności cyfrowej

#### Dzień 2 - Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach i praktyka negocjacyjna

#### 1. Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach - **1,5h - 1h teoria, 0,5h praktyka**

1. Taktyki manipulacyjne i jak na nie reagować
2. Emocje i ich potencjał w negocjacjach
3. analiza trudnych sytuacji z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych
4. wpływ presji i emocji na decyzje środowiskowe

#### 2. Symulacja główna - przygotowanie - **1,5h - praktyka**

1. praca na materiałach cyfrowych
2. planowanie rozwiązań prośrodowiskowych
3. Symulacja + analiza i informacja zwrotna **1:5h - praktyka**

1. pełna symulacja negocjacji
2. analiza pod kątem technik, ekologii i narzędzi cyfrowych

#### 4. Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni? **2h - praktyka**

1. praca indywidualna - plan wdrożenia
2. identyfikacja działań cyfrowych i prośrodowiskowych
3. dyskusja
5. Test teoretyczny - walidacja efektów szkolenia - **0,5h - walidacja**

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 13</b> Negocjacje biznesowe - gdzie i po co?	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-07-2026	09:00	10:30	01:30
<b>2 z 13</b> -	Przerwa	-	15-07-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Style negocjacyjne i ich konsekwencje	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-07-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 13 Przygotowanie procesu negocjacyjnego	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-07-2026	12:15	13:45	01:30
5 z 13 -	Przerwa	-	15-07-2026	13:45	14:30	00:45
6 z 13 Techniki negocjacyjne	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-07-2026	14:30	17:00	02:30
7 z 13 Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 -	Przerwa	-	17-07-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 13 Symulacja główna - przygotowanie	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 13 Symulacja + analiza i informacja zwrotna	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	12:15	13:45	01:30
11 z 13 -	Przerwa	-	17-07-2026	13:45	14:30	00:45
12 z 13 Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni?	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	14:30	16:30	02:00
13 z 13 -	Walidacja	Sara Jagiełło	17-07-2026	16:30	17:00	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 900,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	118,75 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	118,75 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego. Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otwarcie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując

przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

### Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe i WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery

## Warunki techniczne

Stale łącze internetowe

Możliwość otwarcia aplikacji Google Meet

Prędkość łącza min. 1,7MB/s

## Kontakt



**SARA JAGIEŁŁO**

**E-mail** sara@postawnarozwoj.com

**Telefon** (+48) 884 882 842