



CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

92 oceny

Sztuka Negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery - szkolenie

Numer usługi 2026/05/12/120698/3554373

📍 Gdańsk

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 32:00 h

📅 26.11.2026 do 15.12.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	handlowcy, key account managerowie, dyrektorzy/menedżerowie sprzedaży, właściciele firm
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompleksowego przygotowania strategii negocjacyjnych, reagowania na manipulacyjne zagrywki negocjacyjne oraz prowadzenia i zamykania procesów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia strategie negocjacyjne i wie, w jakich sytuacjach biznesowych używać odpowiednich strategii.	Uczestnik definiuje strategie negocjacyjne, wskazuje między nimi różnice i w jakich sytuacjach biznesowych je stosować.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik rozpoznaje negocjatorów o różnych stylach i dobiera komunikację do każdego ze stylów.	Uczestnik dobiera odpowiednią strategię komunikacyjną do własnego stylu i stylu drugiej strony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik przygotowuje i planuje proces negocjacyjny.	Uczestnik przygotowuje elementy planu negocjacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przygotowuje kontrakt na spotkanie/sesję negocjacyjną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne.	Uczestnik definiuje elementy procesu negocjacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje trzystopniowy plan elastycznej obrony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje sposoby przełamywania impasów w negocjacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na manipulacyjne zagrania drugiej strony.	Uczestnik stosuje sposoby reagowania na manipulacje partnerów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Sztuka Negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery to szkolenie oparte na metodyce Sandler Training, jednej z najbardziej rozpoznawalnych marek w edukacji biznesowej na świecie. Sandler Negotiation Mastery to metoda, która łączy programy sprzedażowe i negocjacyjne.

ELEMENTY PROGRAMU:

DZIEŃ 1 - JAK STAĆ SIĘ PROFESJONALNYM NEGOCJATOREM. PSYCHOLOGIA W SŁUŻBIE NEGOCJATORÓW.

- Błędy w sprzedaży prowadzące do problemów w negocjacjach.
- Ocena kupujących: przeciętni kupujący i profesjonalni negocjatorzy.
- Jak wybrać strategię? Wygrany- wygrany czy przegrany – wygrany.
- Jak stać się profesjonalnym negocjatorem.
- Identyfikacja własnego stylu zachowań. Negocjowanie z różnymi stylami zachowań.

DZIEŃ 2 - PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI.

- Etapy negocjacji.
- Analiza przedmiotu negocjacji – BATNA.
- Arkusz przygotowania negocjacji.
- Strategie negocjacyjne – korzyści i zagrożenia.
- Kontraktowanie i prowadzenie sesji negocjacyjnych.

DZIEŃ 3 - PROWADZENIE NEGOCJACJI. PRZEWAGI NEGOCJACYJNE

- Żelazne zasady negocjacyjne.
- Trzystopniowy plan elastycznej obrony.
- Zasady mądrze prowadzonej polityki ustępstw.
- Siedem grzechów głównych negocjatorów.
- Źródła przewag negocjacyjnych.

DZIEŃ 4 - OBRONA PRZED TAKTYKAMI PARTNERÓW. IMPASY NEGOCJACYJNE.

- „Parszywa dwunastka” – taktyki stosowane przez przeciwników.
- Obrona przed manipulacyjnymi zagrywkami Kupujących.
- Przełamywanie impasów negocjacyjnych.
- Gra negocjacyjna – przygotowanie i prowadzenie wielosesyjnych działań negocjacyjnych.
- Podsumowanie strategii oraz taktyk wykorzystywanych przez uczestników gry negocjacyjnej.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie odbywa się na sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Każdy z uczestników ma do dyspozycji własne biurko z zestawem piśmienniczym i dedykowanymi materiałami dydaktycznymi.

Walidacja:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do testu teoretycznego, który składa się z pytań związanych z tematyką szkolenia. W teście będą zawarte pytania jedno i wielokrotnego wyboru weryfikujące wiedzę uczestników. Test będzie przeprowadzony na platformie online, z wynikiem wygenerowanym automatycznie.

Realizacja usługi:

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Na zajęcia praktyczne przewidzianych jest 24 h, na zajęcia teoretyczne 8 h.

Weryfikacja postępów:

Szkolenie ma formę interaktywną, z licznymi zadaniami praktycznymi. Pomiedzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 37

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 37 Jak stać się profesjonalnym negocjatorem . Psychologia w służbie negocjatorów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 37 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 37 Jak stać się profesjonalnym negocjatorem . Psychologia w służbie negocjatorów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 37 -	Przerwa	-	26-11-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 37 Jak stać się profesjonalnym negocjatorem . Psychologia w służbie negocjatorów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	12:15	13:30	01:15
6 z 37 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 37 Jak stać się profesjonalnym negocjatorem . Psychologia w służbie negocjatorów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 37 -	Przerwa	-	26-11-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 37 Jak stać się profesjonalnym negocjatorem. Psychologia w służbie negocjatorów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	15:45	17:00	01:15
10 z 37 Przygotowanie do negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 37 -	Przerwa	-	27-11-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 37 Przygotowanie do negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	10:45	12:00	01:15
13 z 37 -	Przerwa	-	27-11-2026	12:00	12:15	00:15
14 z 37 Przygotowanie do negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	12:15	13:30	01:15
15 z 37 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 37 Przygotowanie do negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 37 -	Przerwa	-	27-11-2026	15:30	15:45	00:15
18 z 37 Przygotowanie do negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	15:45	17:00	01:15
19 z 37 Prowadzenie negocjacji. Przewagi negocjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	14-12-2026	09:00	10:30	01:30
20 z 37 -	Przerwa	-	14-12-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
21 z 37 Prowadzenie negocjacji. Przewagi negotjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	14-12-2026	10:45	12:00	01:15
22 z 37 -	Przerwa	-	14-12-2026	12:00	12:15	00:15
23 z 37 Prowadzenie negocjacji. Przewagi negotjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	14-12-2026	12:15	13:30	01:15
24 z 37 -	Przerwa	-	14-12-2026	13:30	14:00	00:30
25 z 37 Prowadzenie negocjacji. Przewagi negotjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	14-12-2026	14:00	15:30	01:30
26 z 37 -	Przerwa	-	14-12-2026	15:30	15:45	00:15
27 z 37 Prowadzenie negocjacji. Przewagi negotjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	14-12-2026	15:45	17:00	01:15
28 z 37 Obrona przed taktykami partnerów. Impasy negotjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	15-12-2026	09:00	10:30	01:30
29 z 37 -	Przerwa	-	15-12-2026	10:30	10:45	00:15
30 z 37 Obrona przed taktykami partnerów. Impasy negotjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	15-12-2026	10:45	12:00	01:15
31 z 37 -	Przerwa	-	15-12-2026	12:00	12:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 37 Obrona przed taktykami partnerów. Impasy negocjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	15-12-2026	12:15	13:30	01:15
33 z 37 -	Przerwa	-	15-12-2026	13:30	14:00	00:30
34 z 37 Obrona przed taktykami partnerów. Impasy negocjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	15-12-2026	14:00	15:30	01:30
35 z 37 -	Przerwa	-	15-12-2026	15:30	15:45	00:15
36 z 37 Obrona przed taktykami partnerów. Impasy negocjacyjne.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	15-12-2026	15:45	16:30	00:45
37 z 37 -	Walidacja	Jacek Czarnowski	15-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	32:00
w tym suma godzin zajęć	26:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	05:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	36:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
-------------	------

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto 5 000,00 PLN

Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto 5 000,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto 156,25 PLN

Koszt osobogodziny netto 156,25 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin

Liczba godzin

Liczba godzin zegarowych usługi

32:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób. Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

ul. Nad Stawem 5
80-454 Gdańsk
woj. pomorskie

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANETA WIELICZKO

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682