



Akademia Negocjatora - kurs

Numer usługi 2026/05/19/10976/3568186

7 500,00 PLN brutto

7 500,00 PLN netto

107,14 PLN brutto/h

107,14 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

529 ocen

📍 Sopot

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 70:00 h

📅 10.09.2026 do 14.01.2027

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	09-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
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 rozdzielanie 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 pozycji harmonogramu: 70

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

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	11-09-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 70 -	Przerwa	-	11-09-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	11-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 70 -	Przerwa	-	11-09-2026	12:15	12:30	00:15
12 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	11-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 70 -	Przerwa	-	11-09-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 70 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	11-09-2026	14:30	16:00	01:30
15 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	08-10-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 70 -	Przerwa	-	08-10-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	08-10-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
18 z 70 -	Przerwa	-	08-10-2026	12:15	12:30	00:15
19 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	08-10-2026	12:30	14:00	01:30
20 z 70 -	Przerwa	-	08-10-2026	14:00	14:30	00:30
21 z 70 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	08-10-2026	14:30	16:00	01:30
22 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	09-10-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 70 -	Przerwa	-	09-10-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	09-10-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 70 -	Przerwa	-	09-10-2026	12:15	12:30	00:15
26 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	09-10-2026	12:30	14:00	01:30
27 z 70 -	Przerwa	-	09-10-2026	14:00	14:30	00:30
28 z 70 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	09-10-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
29 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	19-11-2026	09:00	10:30	01:30
30 z 70 -	Przerwa	-	19-11-2026	10:30	10:45	00:15
31 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	19-11-2026	10:45	12:15	01:30
32 z 70 -	Przerwa	-	19-11-2026	12:15	12:30	00:15
33 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	19-11-2026	12:30	14:00	01:30
34 z 70 -	Przerwa	-	19-11-2026	14:00	14:30	00:30
35 z 70 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	19-11-2026	14:30	16:00	01:30
36 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	20-11-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 70 -	Przerwa	-	20-11-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
38 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	20-11-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 70 -	Przerwa	-	20-11-2026	12:15	12:30	00:15
40 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	20-11-2026	12:30	14:00	01:30
41 z 70 -	Przerwa	-	20-11-2026	14:00	14:30	00:30
42 z 70 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	20-11-2026	14:30	16:00	01:30
43 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	16-12-2026	09:00	10:30	01:30
44 z 70 -	Przerwa	-	16-12-2026	10:30	10:45	00:15
45 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	16-12-2026	10:45	12:15	01:30
46 z 70 -	Przerwa	-	16-12-2026	12:15	12:30	00:15
47 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	16-12-2026	12:30	14:00	01:30
48 z 70 -	Przerwa	-	16-12-2026	14:00	14:30	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
49 z 70 Emocje w negocjacjach i trudni rozmówcy cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	16-12-2026	14:30	16:00	01:30
50 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	17-12-2026	09:00	10:30	01:30
51 z 70 -	Przerwa	-	17-12-2026	10:30	10:45	00:15
52 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	17-12-2026	10:45	12:15	01:30
53 z 70 -	Przerwa	-	17-12-2026	12:15	12:30	00:15
54 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	17-12-2026	12:30	14:00	01:30
55 z 70 -	Przerwa	-	17-12-2026	14:00	14:30	00:30
56 z 70 Jak doprowadzić do porozumienia tam, gdzie inni wchodzą w konflikt? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	17-12-2026	14:30	16:00	01:30
57 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	13-01-2027	09:00	10:30	01:30
58 z 70 -	Przerwa	-	13-01-2027	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
59 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	13-01-2027	10:45	12:15	01:30
60 z 70 -	Przerwa	-	13-01-2027	12:15	12:30	00:15
61 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	13-01-2027	12:30	14:00	01:30
62 z 70 -	Przerwa	-	13-01-2027	14:00	14:30	00:30
63 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	13-01-2027	14:30	16:00	01:30
64 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	14-01-2027	09:00	10:30	01:30
65 z 70 -	Przerwa	-	14-01-2027	10:30	10:45	00:15
66 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	14-01-2027	10:45	12:15	01:30
67 z 70 -	Przerwa	-	14-01-2027	12:15	12:30	00:15
68 z 70 Scenki negocjacyjne	Zajęcia	Joseph Wera	14-01-2027	12:30	14:00	01:30
69 z 70 -	Przerwa	-	14-01-2027	14:00	14:30	00:30
70 z 70 -	Walidacja	-	14-01-2027	14:30	16:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	70:00
w tym suma godzin zajęć	58:30
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	10:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	80:00

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

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	70:00

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