



Negocjacje w biznesie - kurs

Numer usługi 2026/05/21/10976/3574821

5 600,00 PLN brutto

5 600,00 PLN netto

133,33 PLN brutto/h

133,33 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Gdańska Akademia
Umiejętności
Menedżerskich
Joseph Wera

★★★★★ 4,8 / 5

528 ocen

- 📍 Sopot
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 42:00 h
- 📅 21.09.2026 do 18.11.2026

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	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	20-09-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia „Negocjacje w biznesie” jest rozwój praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji opartych na Modelu Harvardzkim, ze szczególnym uwzględnieniem budowania relacji, analizy interesów stron, formułowania korzystnych warunków umów oraz stosowania skutecznych technik argumentacji i perswazji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Posługuje się wiedzą dotyczącą negocjacji w biznesie	Rozróżnia etapy procesu negocjacyjnego oraz techniki stosowane na każdym z nich.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Definiuje kluczowe pojęcia związane z negocjacjami w Modelu Harvardzkim.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Uzasadnia wybór określonych strategii i technik negocjacyjnych w kontekście danej sytuacji biznesowej.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Posługuje się umiejętnościami dotyczącymi negocjacji w biznesie	Planuje przebieg negocjacji, uwzględniając cele, interesy stron oraz potencjalne trudności	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Projektuje propozycje warunków współpracy oraz elastyczne rozwiązania korzystne dla obu stron.	Obserwacja w warunkach symulowanych
	Monitoruje przebieg rozmów, dostosowując techniki negocjacyjne do zmieniających się warunków i reakcji partnera.	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?

Program

Negocjacje w biznesie

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 Negocjacje w biznesie

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. Walidacja usługi

- Mierzenie skuteczności negocjacji.
- Ocena wyników prowadzonych rozmów.
- Analiza skuteczności strategii i technik negocjacyjnych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 42

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	21-09-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
2 z 42 -	Przerwa	-	21-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	21-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 42 -	Przerwa	-	21-09-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	21-09-2026	12:30	14:00	01:30
6 z 42 -	Przerwa	-	21-09-2026	14:00	14:30	00:30
7 z 42 Sztuka skutecznych negocjacji w Modelu Harvardzkim cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	21-09-2026	14:30	16:00	01:30
8 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	22-09-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 42 -	Przerwa	-	22-09-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	22-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 42 -	Przerwa	-	22-09-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	22-09-2026	12:30	14:00	01:30
13 z 42 -	Przerwa	-	22-09-2026	14:00	14:30	00:30
14 z 42 Jak dogadywać kontrakty na bardziej korzystnych warunkach? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	22-09-2026	14:30	16:00	01:30
15 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	12-10-2026	09:00	10:30	01:30
16 z 42 -	Przerwa	-	12-10-2026	10:30	10:45	00:15
17 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	12-10-2026	10:45	12:15	01:30
18 z 42 -	Przerwa	-	12-10-2026	12:15	12:30	00:15
19 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	12-10-2026	12:30	14:00	01:30
20 z 42 -	Przerwa	-	12-10-2026	14:00	14:30	00:30
21 z 42 Sztuka argumentacji w negocjacjach cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	12-10-2026	14:30	16:00	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	13-10-2026	09:00	10:30	01:30
23 z 42 -	Przerwa	-	13-10-2026	10:30	10:45	00:15
24 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	13-10-2026	10:45	12:15	01:30
25 z 42 -	Przerwa	-	13-10-2026	12:15	12:30	00:15
26 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	13-10-2026	12:30	14:00	01:30
27 z 42 -	Przerwa	-	13-10-2026	14:00	14:30	00:30
28 z 42 Jak skutecznie przekonywać klienta do swoich celów? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	13-10-2026	14:30	16:00	01:30
29 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	17-11-2026	09:00	10:30	01:30
30 z 42 -	Przerwa	-	17-11-2026	10:30	10:45	00:15
31 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	17-11-2026	10:45	12:15	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
32 z 42 -	Przerwa	-	17-11-2026	12:15	12:30	00:15
33 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	17-11-2026	12:30	14:00	01:30
34 z 42 -	Przerwa	-	17-11-2026	14:00	14:30	00:30
35 z 42 Jak efektywnie rozmawiać, aby realizować swoje cele w negocjacjach? cz.4	Zajęcia	Joseph Wera	17-11-2026	14:30	16:00	01:30
36 z 42 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.1	Zajęcia	Joseph Wera	18-11-2026	09:00	10:30	01:30
37 z 42 -	Przerwa	-	18-11-2026	10:30	10:45	00:15
38 z 42 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.2	Zajęcia	Joseph Wera	18-11-2026	10:45	12:15	01:30
39 z 42 -	Przerwa	-	18-11-2026	12:15	12:30	00:15
40 z 42 Skuteczna obrona przed manipulacją cz.3	Zajęcia	Joseph Wera	18-11-2026	12:30	14:00	01:30
41 z 42 -	Przerwa	-	18-11-2026	14:00	14:30	00:30
42 z 42 -	Walidacja	-	18-11-2026	14:30	16:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	42:00
w tym suma godzin zajęć	34:30
w tym suma godzin walidacji	01:30
w tym suma przerw	06:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	48:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	133,33 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	42:00

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, jak i renegocjacji zawartych już umów, osiągając stu procentową 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 **Negocjacje w biznesie** 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

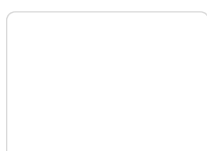
woj. pomorskie

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