



Szkolenie "Negocjacje biznesowe"

Numer usługi 2026/06/01/162229/3601794

720,00 PLN brutto
720,00 PLN netto
90,00 PLN brutto/h
90,00 PLN netto/h
284,58 PLN cena rynkowa ⓘ

TRAINING GROUP
Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

341 ocen

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 08:00 h
- 📅 10.07.2026 do 10.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Grupa docelowa usługi	<p>Szkolenie przeznaczone jest dla pracowników różnych szczebli i specjalizacji, którzy negocjują z klientem zewnętrznym i wewnętrznym.</p> <p><i>Usługa również adresowana dla uczestników projektu Małopolskie Bony rozwojowe Plus" i "Małopolski Pociąg do Kariery".</i></p> <p><i>Usługa adresowana również dla Uczestników Projektu "Kierunek – Rozwój".</i></p>
Minimalna liczba uczestników	3
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	09-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ICVC - SURE (Standard Usług Rozwojowych w Edukacji): Norma zarządzania jakością w zakresie świadczenia usług rozwojowych

Cel

Cel edukacyjny

Po ukończeniu usługi uczestnik będzie przygotowany do samodzielnego i świadomego prowadzenia negocjacji biznesowych w środowisku zawodowym. Nabędzie kompetencje w zakresie przygotowania do procesu negocjacyjnego, identyfikowania i doboru adekwatnych strategii negocjacyjnych, skutecznego stosowania narzędzi komunikacyjnych oraz rozpoznawania i reagowania na najczęściej stosowane techniki i triki negocjacyjne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Definiuje i wyjaśnia etapy procesu negocjacji oraz zasady przygotowania do negocjacji	Uczestnik rozpoznaje, opisuje i wyjaśnia etapy procesu negocjacyjnego oraz elementy skutecznego przygotowania do negocjacji.	Test teoretyczny
Analizuje i dobiera strategię negocjacyjną w zależności od celu i kontekstu negocjacji.	Uczestnik analizuje opis sytuacji negocjacyjnej i wskazuje właściwą strategię negocjacyjną wraz z jej uzasadnieniem.	Test teoretyczny
Identyfikuje i opisuje narzędzia komunikacyjne wykorzystywane w negocjacjach.	Uczestnik rozpoznaje, opisuje i wyjaśnia sposoby komunikowania własnych potrzeb oraz identyfikowania potrzeb drugiej strony.	Test teoretyczny
Wyjaśnia i analizuje sposoby reagowania na zmiany sytuacji negocjacyjnej.	Uczestnik rozpoznaje, analizuje i wskazuje możliwe reakcje na zmieniające się warunki negocjacji.	Test teoretyczny
Identyfikuje i charakteryzuje najczęściej stosowane triki negocjacyjne.	Uczestnik rozpoznaje, nazywa i wyjaśnia sposoby radzenia sobie z trikami negocjacyjnymi stosowanymi przez drugą stronę.	Test teoretyczny

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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Dzień 1

1.Strategie negocjacyjne

- Strategie i style negocjacyjne – wprowadzenie do tematu
- Negocjacje problemowe
 - Omówienie zasad rozwiązań satysfakcjonujących obie strony oraz warunków sprzyjających trwałości zawieranych umów
 - Gra negocjacyjna „Alba i Batia”
- Negocjacje pozycyjne
 - Gra negocjacyjna „Stok Edelweiss” – długofalowe konsekwencje rozwiązań wygrany – przegrany

2.Podstawowe pojęcia w negocjacjach

- • BATNA jako narzędzie budowania siły w negocjacjach
- Znaczenie pozycji otwarcia dla dalszego przebiegu negocjacji
- Zakotwiczenie rozmów
- Negocjacje pakietowe
 - Negocjowanie kilku uzależnionych od siebie kwestii
 - Elastyczność w poszukiwaniu rozwiązań
 - Zasady udzielania ustępstw

3. Przygotowanie do negocjacji

- Alternatywy, warunki brzegowe, informacje o partnerze negocjacyjnym
- Metacele w negocjacjach - 5 podstawowych rodzajów
- Zdefiniowanie interesów i stanowisk jako sposób na budowanie satysfakcji obu stron procesu negocjacyjnego
- Rola badania potrzeb oraz sposoby pozyskiwania informacji o partnerze w negocjacjach
- Trójkąt satysfakcji
 - Czym są interesy rzeczowe, proceduralne i psychologiczne
 - Satysfakcja z relacji a wynik w negocjacjach
- Case study - symulacje rozmów negocjacyjnych z partnerem biznesowym. Ćwiczenie poznanych narzędzi i technik

Dzień 2

1. Ja jako negocjator

- Indywidualne przyczyny problemów w prowadzeniu negocjacji
- Doskonalenie umiejętności odczytywania i rozumienia zachowań innych ludzi
- Triki negocjacyjne
 - Jak na nie reagować?
 - Sposoby radzenia sobie z manipulacją i agresją w negocjacjach

2. Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie

- Jak dostosować techniki negocjacyjne do realnej siły, jaką dysponujemy?
- Negocjacje zespołowe – podział ról w zespole negocjacyjnym
- Kształtowanie umiejętności zarządzania priorytetami w rozmowach negocjacyjnych i znajdowania równowagi pomiędzy różnymi grupami interesów
- Jak wypracować trwałe porozumienie? Domykanie rozmowy negocjacyjnej
- Analiza trudnych sytuacji negocjacyjnych zgłaszanych przez uczestników.

Każdy uczestnik musi posiadać własne stanowisko komputerowe z dostępem do kamerki, mikrofonu i głośnika.

Walidacja zostanie przeprowadzona w postaci testu teoretycznego, jednokrotnego wyboru.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Strategie negocjacyjne (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia, testy	Zajęcia	Piotr Nowaczek	10-07-2026	08:00	09:00	01:00
2 z 9 Podstawowe pojęcia w negocjacjach (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Zajęcia	Piotr Nowaczek	10-07-2026	09:00	10:00	01:00
3 z 9 -	Przerwa	-	10-07-2026	10:00	10:30	00:30
4 z 9 Przygotowanie do negocjacji (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Zajęcia	Piotr Nowaczek	10-07-2026	10:30	11:30	01:00
5 z 9 Ja jako negocjator (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Zajęcia	Piotr Nowaczek	10-07-2026	11:30	12:45	01:15
6 z 9 -	Przerwa	-	10-07-2026	12:45	13:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 9 Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Zajęcia	Piotr Nowaczek	10-07-2026	13:15	14:30	01:15
8 z 9 C.D Zarządzanie sytuacją negocjacyjną i podsumowanie (teoria+praktyka) - rozmowa na żywo, dyskusja, ćwiczenia	Zajęcia	Piotr Nowaczek	10-07-2026	14:30	15:45	01:15
9 z 9 -	Walidacja	-	10-07-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	720,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	720,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	90,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	90,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Nowaczek

Trener z bogatym doświadczeniem zawodowym. Posiada tytuł Master of Business Administration, ukończył studia podyplomowe na kierunku doradztwo zawodowe i coaching karier, a także podyplomowe studia menadżerskie. Od 2019 roku właściciel firmy szkoleniowej- trener w zakresie kompetencji miękkich w tym ZZL. Na swoim koncie ma setki przeprowadzonych szkoleń dla firm, instytucji oraz osób indywidualnych. W latach 2020/2021 prowadził zajęcia na studiach podyplomowych dla "Konsorcjum Naukowo Edukacyjnego" z zakresu organizacji, zarządzania oraz marketingowych przesłanek zarządzania.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

skrypt w wersji elektronicznej

Warunki uczestnictwa

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Obowiązkiem uczestnika jest zapewnienie poniższych warunków technicznych:

- Komputer z mikrofonem, dostępem do Internetu
- Zalecany- dodatkowy monitor

Uczestnik ma obowiązek posiadania kamery oraz jej włącznie podczas trwania szkolenia.

Usługa rozwojowa nie jest świadczona przez podmiot pełniący funkcję Operatora lub Partnera Operatora w danym projekcie PSF lub w którymkolwiek Regionalnym Programie lub FERS albo przez podmiot powiązany z Operatorem lub Partnerem kapitałowo lub osobowo.

Cena usługi nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w szczególności kosztów środków trwałych.

Informacje dodatkowe

- Zaakceptowano Regulamin dla instytucji szkoleniowych
- Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach Projektu Kierunek – Rozwój
- Zawarto umowę z Wojewódzkim Urzędem Pracy w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe
- Zawarto umowę z WUP Kraków na rozliczanie Usług z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu „Małopolski Pociąg do Kariery” i "Małopolskie Bony Rozwojowe Plus"

W celu możliwości poprawnego rozliczenia Uczestnik ma obowiązek uczestnictwa w **minimum 80% zajęć**.

Potwierdzeniem frekwencji Uczestnika na szkoleniu będzie raport z logowań z systemu MS Teams.

Podstawie prawna zwolnienia z vat: par. 3. ust. 1 pkt 14 Rozporządzenie Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień.

Warunki techniczne

Szkolenie zostanie przeprowadzone przy wykorzystaniu platformy TEAMS.

Wymagania techniczne:

- Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.
- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji oraz niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów
- system operacyjny Windows 7/8/10 lub Mac OS X
- pakiet Microsoft Office, Libre Office, Open Office
- Uczestnik musi posiadać dostęp do kamery i mikrofonu-wymóg konieczny.
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik -
- minimalna prędkość łącza: 512KB/sek
- Platforma, na której zostanie przeprowadzone szkolenie to MS Teams.

Kontakt



Izabela Latała

E-mail factory.szkolenia@gmail.com

Telefon (+48) 735 040 262