Możliwość dofinansowania

Negocjacje budowlane w praktyce.

Numer usługi 2026/06/01/140223/3602458

4 305,00 PLN brutto
3 500,00 PLN netto
253,24 PLN brutto/h
205,88 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa

ZACHODNIOPOMORSKI UNIWERSYTET LUDOWY - FUNDACJA

Brak ocen dla tego dostawcy

Świnoujście
Usługa szkoleniowa
stacjonarna
Zajęcia grupowe z praktyką indywidualną
17:00 h
02.07.2026 do 03.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla: mediatorów, pełnomocników, sędziów, referendarzy i pracowników sądu. Od marca 2026 roku każda sprawa budowlana będzie kierowana do mediacji przed rozpoczęciem postępowania sądowego.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	29-06-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do samodzielnego planowania i prowadzenia negocjacji w branży budowlanej, w szczególności w obszarze ceny, zakresu robót, terminów, zmian kontraktowych, robót dodatkowych, rozliczeń, roszczeń, współpracy z podwykonawcami oraz rozmów z inwestorem i dostawcami. Po zakończeniu szkolenia

uczestnik będzie potrafił przygotować strategię negocjacyjną, dobrać argumentację do sytuacji budowlanej, reagować na presję drugiej strony.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje specyfikę negocjacji w procesie budowlanym.	uczestnik wskazuje główne strony negocjacji budowlanych, rozróżnia negocjacje ofertowe, kontraktowe i realizacyjne, opisuje typowe obszary sporne w inwestycji budowlanej, wskazuje znaczenie ceny, zakresu, terminu, jakości, odpowiedzialności i ryzyka w rozmowach negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Uczestnik przygotowuje plan negocjacji dla sytuacji budowlanej.	uczestnik określa cel minimalny, optymalny i aspiracyjny, definiuje BATNA i możliwy obszar porozumienia, identyfikuje interesy własne i interesy drugiej strony, przygotowuje listę argumentów, ryzyk oraz możliwych ustępstw, dobiera strategię rozmowy do sytuacji negocjacyjnej.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik prowadzi rozmowę negocjacyjną z wykorzystaniem technik komunikacyjnych.	uczestnik zadaje pytania diagnozujące potrzeby i ograniczenia drugiej strony, formułuje argumenty odnoszące się do faktów, kosztów, terminów i ryzyk, stosuje parafrazę i podsumowania, reaguje na presję oraz próby jednostronnego narzucania warunków, proponuje ustępstwa warunkowe.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik negocjuje zmiany, roboty dodatkowe, opóźnienia i rozliczenia w projekcie budowlanym.	uczestnik wskazuje elementy wymagające doprecyzowania przed uzgodnieniem zmiany, dobiera argumentację do rozmowy o robotach dodatkowych lub zmianie terminu, proponuje rozwiązania ograniczające ryzyko eskalacji sporu, oddziela stanowiska stron od ich interesów, formułuje propozycję porozumienia uwzględniającą zakres, termin, koszt i odpowiedzialność.	Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik dokumentuje ustalenia negocjacyjne.	uczestnik sporządza krótką notatkę lub protokół z ustaleń, wskazuje strony, zakres ustaleń, terminy, odpowiedzialności i dalsze działania, identyfikuje zapisy niejednoznaczne lub ryzykowne, formułuje ustalenia w sposób konkretny i możliwy do weryfikacji.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik stosuje zasady profesjonalnej i etycznej komunikacji negocjacyjnej.	uczestnik zachowuje rzeczowy ton rozmowy, nie eskaluje konfliktu, odnosi się do faktów i ustaleń, szanuje role uczestników procesu budowlanego, dąży do uzgodnienia rozwiązań możliwych do realizacji, rozpoznaje sytuacje wymagające przerwania rozmowy i powrotu do danych, dokumentów lub decyzji osób uprawnionych.	Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 3. Czy dokument jest certyfikatem wydawanym przez międzynarodowe instytucje?

TAK

Strona internetowa Instytucji Certyfikującej: https://www.zul.org.pl

Strona internetowa Instytucji Walidującej: https://www.zul.org.pl

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Zachodniopomorski Uniwersytet Ludowy
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Zachodniopomorski Uniwersytet Ludowy.

Program

Moduł 1. Specyfika negocjacji w branży budowlanej

Zakres:

specyfika rozmów w procesie inwestycyjnym, typowe strony negocjacji: inwestor, generalny wykonawca, podwykonawca, dostawca, projektant, inspektor nadzoru, najczęstsze obszary sporne w budownictwie, negocjacje ceny, zakresu, terminu, jakości, odpowiedzialności i ryzyka, różnica między stanowiskiem strony a jej realnym interesem.

Moduł 2. Przygotowanie do negocjacji budowlanych

Zakres:

ustalanie celów negocjacyjnych, określanie minimum, optimum i celu aspiracyjnego, analiza BATNA i ZOPA, identyfikacja interesów drugiej strony, przygotowanie argumentów technicznych, kosztowych i organizacyjnych, analiza ryzyk przed spotkaniem, przygotowanie listy ustępstw i warunków wymiany, planowanie scenariusza rozmowy.

Moduł 3. Komunikacja i taktyki negocjacyjne

Zakres:

budowanie pozycji negocjacyjnej bez eskalowania konfliktu, zadawanie pytań diagnostycznych, aktywne słuchanie i parafraza, argumentowanie ceny i terminu, reagowanie na presję, żądania jednostronne i „ostateczne oferty”, techniki ustępstw warunkowych, kotwiczenie, pakietowanie propozycji, przełamywanie impasu.

Moduł 4. Negocjacje kontraktowe i realizacyjne w budownictwie

Zakres:

negocjowanie zakresu robót, harmonogramu, terminów pośrednich i końcowych, wynagrodzenia, płatności częściowych, zabezpieczeń, kar umownych, gwarancji i rękojmi, zmian projektowych, robót dodatkowych i zamiennych, opóźnień, kosztów przestoju, waloryzacji, dostępności materiałów, problemów z podwykonawcami i dostawami.

Moduł 5. Symulacje negocjacji budowlanych

Zakres:

symulacja negocjacji z inwestorem dotyczących zmiany zakresu lub terminu, symulacja negocjacji z podwykonawcą dotyczących ceny i odpowiedzialności za opóźnienie, symulacja negocjacji z dostawcą dotyczących warunków dostaw i płatności, omówienie zachowań uczestników, analiza argumentacji, języka ustępstw i skuteczności przyjętej strategii.

Moduł 6. Dokumentowanie ustaleń i ograniczanie ryzyka

Zakres:

sporządzanie notatki po negocjacjach, protokołu ustaleń i listy działań, precyzowanie zakresu, ceny, terminu, odpowiedzialności i warunków brzegowych, unikanie niejasnych zapisów, potwierdzanie ustaleń w korespondencji, dokumentacja jako narzędzie ograniczania sporów.

Moduł 7. Walidacja efektów uczenia się

Zakres:

test wiedzy, zadanie praktyczne polegające na przygotowaniu planu negocjacji oraz obserwacja uczestnika podczas krótkiej symulacji negocjacyjnej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Otwarcie, kontrakt szkoleniowy i diagnoza potrzeb	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	02-07-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 16 Mediacje budowlane po 1.03.2026 - ramy prawne i zakres spraw	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	02-07-2026	09:45	11:00	01:15
3 z 16 -	Przerwa	-	02-07-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 16 Diagnoza sporu budowlanego: strony, roszczenia, interesy, dokumenty	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	02-07-2026	11:15	12:30	01:15
5 z 16 -	Przerwa	-	02-07-2026	12:30	13:00	00:30
6 z 16 Przygotowanie do mediacji: cele, BATNA/WATNA, agenda, ustępstwa	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	02-07-2026	14:00	15:30	01:30
7 z 16 -	Przerwa	-	02-07-2026	15:30	15:45	00:15
8 z 16 Komunikacja mediacyjna i symulacja otwarcia rozmów	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	02-07-2026	15:45	18:00	02:15
9 z 16 Ugoda w sporze budowlanym: warianty rozwiązań i ryzyka zapisów	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	03-07-2026	09:00	10:30	01:30
10 z 16 -	Przerwa	-	03-07-2026	10:30	10:45	00:15
11 z 16 Symulacja mediacji: roboty dodatkowe i zmiany projektowe	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	03-07-2026	10:45	12:30	01:45
12 z 16 -	Przerwa	-	03-07-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 16 Symulacja mediacji: opóźnienia, kary, rozliczenia i wady	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	03-07-2026	13:00	14:30	01:30
14 z 16 -	Przerwa	-	03-07-2026	14:30	14:45	00:15
15 z 16 Dokumentowanie ustaleń i wdrożenie ugody	Zajęcia	Beata Walczakiewicz	03-07-2026	14:45	16:00	01:15
16 z 16 -	Walidacja	-	03-07-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	17:00
w tym suma godzin zajęć	13:00
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
w tym liczba godzin zajęć praktycznych indywidualnych	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	20:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 305,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	253,24 PLN
Koszt osobogodziny netto	205,88 PLN
W tym koszt walidacji brutto	246,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	200,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	123,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	100,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	17:00
w tym liczba godzin zajęć praktycznych indywidualnych	01:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

1 z 1

Beata Walczakiewicz

Prowadzenie mediacji gospodarczych w tym z zakresu prawa budowlanego na zlecenie sądu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników: prezentacja szkoleniowa, karta przygotowania do negocjacji, lista kontrolna negocjacji budowlanych, wzór notatki z ustaleń, ćwiczenia i opisy przypadków.

Sprzęt: sala szkoleniowa, projektor lub ekran, flipchart, materiały papierowe; w formule zdalnej komputer z kamerą, mikrofonem i dostępem do internetu.

Adres

Świnoujście 22
72-600 Świnoujście
woj. zachodniopomorskie

Centrum Spotkań i Inicjatyw Społecznych Piekarnia44.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

Kontakt

Angelika Felska

E-mail biuro@zul.org.pl
Telefon (+48) 506 533 449