



Negocjacje dla liderów

Numer usługi 2026/06/03/10940/3607054

3 505,50 PLN brutto

2 850,00 PLN netto

226,16 PLN brutto/h

183,87 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Ernst & Young
spółka z
ograniczoną
odpowiedzialnością
Academy of
Business sp. k.

★★★★★ 4,6 / 5

456 ocen

- 📍 Warszawa
- 🏢 Usługa szkoleniowa
- 📄 stacjonarna
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 15:30 h
- 📅 22.09.2026 do 23.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie kierujemy do:

- Menedżerów średniego szczebla (kierownicy działów, zespołów, managerowie liniowi)
- Liderów zespołów / team leaderzy
- Kierowników projektów / project managerowie
- Dyrektorów i szefów działów
- HR Business Partnerów i specjalistów HR
- Menedżerów, którzy przejęli „trudne” zespoły
- Osób na stanowiskach eksperckich awansujące na role przywódcze
- Przedsiębiorców i właścicieli małych/średnich firm

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

18-09-2026

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

Szkolenie "Negocjacje dla liderów" przygotowuje uczestników do efektywnego prowadzenia negocjacji, poprzez rozwijanie umiejętności negocjacyjnych, zrozumienie dynamiki interakcji oraz skuteczne zarządzanie konfliktami i emocjami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje zasady negocjacji w swojej pracy	<ul style="list-style-type: none">• stosuje metody radzenia sobie podczas rozmowy dotyczącej warunków zatrudnienia	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• charakteryzuje jakich działań i reakcji unikać, aby nie eskalować konfliktu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• analizuje "trudnych" rozmówców	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• prowadzi negocjacje z podwładnymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne i re negocjacyjne z wykorzystaniem technik i metod negocjacyjnych	<ul style="list-style-type: none">• wykorzystuje argumenty stosowane podczas negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• wykorzystuje dynamikę poszczególnych etapów procesu negocjacyjnego do realizacji celów negocjacyjnych oraz doбира strategię i taktykę do bieżącej sytuacji negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• tworzy cele i sposoby ich osiągnięcia dla poszczególnych etapów negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• rozpoznaje i analizuje interesy negocjacyjne wszystkich stron	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<ul style="list-style-type: none">• wdraża indywidualny program rozwoju własnych umiejętności w dalszej świadomej praktyce negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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

PROGRAM

1. Negocjacje z klientami i wewnątrz organizacji

- Czy negocjacje dotyczą tylko warunków handlowych?
- Interakcje w miejscu pracy regulowane przy pomocy negocjacji
- Czym wymieniają się przełożeni i podwładni w celu osiągnięcia porozumienia?
- Parametry negocjacji menedżerskich i ich miejsce praktyce przywództwa

1. Negocjacje jako metoda stawiania celów

- Czy cele organizacji można negocjować?
- W jaki sposób z celu działalności wywodzą się cele pionów, działów, komórek i poszczególnych pracowników
- Które elementy celów podlegają negocjacom, a które pozostają niezmiennie
- Co można poddać wymianie w trakcie negocjowania celu i warunków jego realizacji
- Wynegocjowane warunki realizacji celu jako ważny element motywujący i sprawdzający

1. Negocjacje jako podstawa delegowania zadań

- Dlaczego delegowanie zadań jest tak trudne i tak potrzebne?
- Jakich zadań nie można delegować
- Dlaczego pracownicy najczęściej negocjują z menedżerem ograniczenie zakresu delegowanego zadania
- 80% zastrzeżeń pracownika można przewidzieć wcześniej, czyli jak przygotować się do negocjowania w sprawie delegowania zadań

1. Negocjacje jako metoda eliminowania nieefektywnych postaw pracowniczych

- Skąd biorą się działania i postawy utrudniające realizację zadań
- Menedżer jako osoba, która odpowiada za przekazywanie i wyjaśnianie podwładnym celów organizacji
- Reagowanie na niewłaściwe zachowania i wyrażanie krytyki
- Ustalanie w drodze negocjacji sposobów pożądanego działania, wspierającego realizację celów organizacji przy zachowaniu podmiotowości pracownika

1. Negocjacje w praktyce rozwiązywania konfliktów w miejscu pracy

- Czy menedżer powinien unikać konfliktów?
- Korzyści i ryzyka wynikające z konfliktów
- Menedżer jako negocjator i mediator w sytuacjach konfliktów pracowniczych
- Jak wynegocjować ze stronami konfliktu warunki zadowalające dla stron

1. Negocjowanie oczekiwań płacowych podwładnych

- Czy przy oczekiwaniach płacowych zawsze chodzi o pieniądze?
- Sytuacje w których pracownicy zwykle oczekują zmiany wynagrodzenia
- Inne sposoby zapewnienia organizacji tych samych lub większych korzyści BEZ zmiany wynagrodzenia

- jakich argumentów używają strony w trakcie negocjacji płacowych i dlaczego są one zwykle nieskuteczne

1. Negocjacje z trudnymi osobami

- Co sprawia, że niektórzy są „trudni” we współpracy?
- Jak sprawić, aby negocjowanie warunków współpracy pozostało konstruktywnym procesem układania relacji
- Jakich działań i reakcji unikać, aby nie eskalować konfliktu
- Techniki manipulacyjne jakich najczęściej używają „trudni” partnerzy
- Jak reagować na próby szantażu?

1. Negocjowanie warunków zatrudnienia oraz warunków zakończenia współpracy

- Zatrudnianie i zwalnianie to sytuacje o dużym ładunku emocjonalnym – jak sprawić, aby emocję nie wpływały na realizację celu
- Co menedżer może poddawać wymianie w tych sytuacjach?
- Przebieg negocjacji z kandydatem w procesie zatrudniania
- Najczęściej popełniane błędy przy negocjowaniu warunków zakończenia współpracy

Informacje dodatkowe:

Szkolenie dedykowane jest dla:

- Menedżerów średniego szczebla (kierownicy działów, zespołów, managerowie liniowi)
- Liderów zespołów / team leaderzy
- Kierowników projektów / project managerowie
- Dyrektorów i szefów działów
- HR Business Partnerów i specjalistów HR
- Menedżerów, którzy przejęli „trudne” zespoły
- Osób na stanowiskach eksperckich awansujące na role przywódcze
- Przedsiębiorców i właścicieli małych/średnich firm

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa 15,5 godzin zegarowych, w tym: 6 godzin 15 minut stanowi część praktyczna, 6 godzin 15 minut część teoretyczna, 30 minut walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas przerw.

Walidacja:

W trakcie szkolenia przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. Waliduje usługę w formie zdalnej, po jej zakończeniu, a następnie potwierdza osiągnięcie efektów kształcenia swoim podpisem na zaświadczeniu o zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Negocjacje z klientami i wewnątrz organizacji	Zajęcia	Piotr Durawa	22-09-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 15 -	Przerwa	-	22-09-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 Negocjacje jako metoda stawiania celów	Zajęcia	Piotr Durawa	22-09-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 15 -	Przerwa	-	22-09-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Negocjacje jako podstawa delegowania zadań	Zajęcia	Piotr Durawa	22-09-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 -	Przerwa	-	22-09-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 15 Negocjacje jako metoda eliminowania nieefektywnych postaw pracowniczych	Zajęcia	Piotr Durawa	22-09-2026	15:15	16:30	01:15
8 z 15 Negocjacje w praktyce rozwiązywania konfliktów w miejscu pracy	Zajęcia	Piotr Durawa	23-09-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	23-09-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Negocjowanie oczekiwań płacowych podwładnych	Zajęcia	Piotr Durawa	23-09-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 -	Przerwa	-	23-09-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Negocjacje z trudnymi osobami	Zajęcia	Piotr Durawa	23-09-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 -	Przerwa	-	23-09-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 Negocjowanie warunków zatrudnienia oraz warunków zakończenia współpracy	Zajęcia	Piotr Durawa	23-09-2026	15:15	16:30	01:15
15 z 15 -	Walidacja	-	23-09-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:30
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	17:15

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	3 505,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 850,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	226,16 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	15:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Piotr Durawa

Ekonomista, absolwent Szkoły Głównej Handlowej i Wyższej Szkoły Handlu i Prawa. Studiował także na Uniwersytecie w Moguncji (Niemcy). Kwalifikacje trenerskie zdobył w latach 1997 – 98 uczestnicząc w półrocznym programie Train The Trainer prowadzonym przez firmę Heitsch & Partner w Niemczech. Od 1993 roku trener sprzedaży i umiejętności kierowniczych oraz coach. W latach 2000 – 2004 prowadził szkolenia z obszaru zarządzania dla Institute for International Research z zakresu wdrażania programu podnoszenia kwalifikacji kadry kierowniczej. W trakcie swojej kariery pełnił wiele funkcji – był m.in. kierownikiem działu sprzedaży, trenerem sprzedaży, trenerem kadry zarządzającej i członkiem zarządu. Pracował również jako syndyk przy Sądzie Okręgowym w Warszawie, a od 2010 roku jest licencjonowanym syndykiem. W ramach tych stanowisk planował i prowadził procesy zakupowe z dostawcami w obszarze B2B (chemia profesjonalna, maszyny specjalistyczne) oraz negocjował dostawy do dużych sieci handlowych i przedsiębiorstw usługowych. Specjalizuje się w doradztwie w zakresie efektywnego zarządzania i praktycznych szkoleniach umiejętności kierowniczych, takich jak: przywództwo, zarządzanie przez cele, komunikacja, coaching, a także szkoleniach z zakresu negocjacji i technik sprzedaży/zakupów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy z uczestników otrzyma komplet materiałów szkoleniowych w formie skryptu.

Warunki uczestnictwa

Ogólne warunki świadczenia usług poprzez Ernst & Young spółka z ograniczoną odpowiedzialnością Academy of Business sp. k. dostępne są na stronie: <https://www.academyofbusiness.pl/ogolne-warunki-swiadczenia-uslug-osobom-prawnym/>

Informacje dodatkowe

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji poszczególnych modułów szkolenia mogą ulec zmianie.

Adres

al. Armii Ludowej 26
00-609 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- W budynku znajduje się: parking dla rowerów, poczta, restauracja, firma kurierska, kiosk.

Kontakt



Zuzanna Stępień

E-mail zuzanna.stepien@pl.ey.com

Telefon (+48) 510 201 314