



Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I+II - szkolenie

Numer usługi 2026/06/16/140920/3629387

2 590,00 PLN brutto
2 590,00 PLN netto
107,92 PLN brutto/h
107,92 PLN netto/h
166,67 PLN cena rynkowa ⓘ

4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

86 ocen

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 24:00 h

📅 14.09.2026 do 16.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Zdrowie i medycyna / Psychologia i rozwój osobisty

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które:

- prowadzą negocjacje sprzedażowe lub zakupowe i chcą zwiększyć swoją skuteczność,
- pracują na stanowiskach wymagających uzgadniania warunków współpracy z klientami lub dostawcami,
- posiadają doświadczenie w negocjacjach i chcą uporządkować swój styl oraz rozwinąć go o nowoczesne techniki,
- rozpoczynają pracę z negocjacjami i są gotowe do intensywnego rozwoju kompetencji,
- chcą rozwijać umiejętność prowadzenia rozmów w podejściu win-win oraz budowania długofalowych relacji biznesowych.

Szkolenie skierowane jest do pracowników oraz kadry zarządzającej (m.in. sprzedaż, zakupy, obsługa klienta, projekty), których zakres obowiązków obejmuje prowadzenie negocjacji lub uzgadnianie warunków współpracy.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie przygotowuje do świadomego i skutecznego prowadzenia negocjacji w oparciu o podejście win-win.

Umożliwia rozwój umiejętności planowania procesu negocjacyjnego, doboru strategii i taktyk, budowania relacji oraz reagowania na trudne sytuacje i zachowania drugiej strony.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje proces negocjacyjny	Definiuje cele negocjacyjne oraz określa ich priorytety.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Analizuje sytuację negocjacyjną oraz przygotowuje plan przebiegu negocjacji.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi negocjacje	Dobiera strategię i taktyki negocjacyjne do celu negocjacji.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Formułuje argumenty zgodne z celem negocjacji oraz odpowiada na kontrargumenty drugiej strony.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje techniki aktywnego słuchania i zadawania pytań podczas negocjacji.	Wywiad ustrukturyzowany	Obserwacja w warunkach symulowanych
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Wykorzystuje techniki komunikacyjne oraz kontroluje przebieg procesu negocjacyjnego.	Wywiad ustrukturyzowany
Obserwacja w warunkach symulowanych		

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Reaguje na trudne sytuacje negocjacyjne	Rozpoznaje manipulacje i trudne zachowania negocjacyjne oraz identyfikuje sytuacje impasu negocjacyjnego.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Dobiera sposoby reagowania na presję negocjacyjną.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
		Wywiad ustrukturyzowany
Stosuje techniki zarządzania emocjami podczas negocjacji.	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 rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Program 3-dniowego szkolenia z negocjacji

1. Negocjacje Win-Win w kontekście stylów negocjacyjnych

- Przegląd stylów negocjacyjnych oraz konsekwencji ich stosowania
- Uwarunkowania biologiczne i psychologiczne budowania przewagi negocjacyjnej
- Win-Win jako strategia długoterminowa (odniesienie do teorii gier J. Nasha)
- Kluczowe zasady skutecznego negocjatora w praktyce

2. Taktyki i chwytty negocjacyjne

- Identyfikowanie manipulacji, blefu i trudnych zagrań negocjacyjnych
- Dobór taktyk w zależności od sytuacji negocjacyjnej
- Różnice między perswazją a manipulacją, rola etyki
- Praca warsztatowa – symulacje negocjacyjne 1:1

3. Negocjacje jako proces

- Etapy negocjacji i przygotowanie do rozmów
- Definiowanie celów i priorytetów (arkusz Nego-SMART)
- BATNA, ZOPA, impas – zastosowanie w praktyce
- Prowadzenie licytacji i podejmowanie decyzji
- Ćwiczenia i symulacje negocjacyjne

4. Komunikacja i budowanie autorytetu

- Wpływ języka i sposobu formułowania komunikatów
- Reagowanie na trudne propozycje i sytuacje konfliktowe
- Negocjacje mailowe, telefoniczne oraz w dokumentach
- Komunikacja werbalna i niewerbalna.
- Symulacje grupowe z analizą nagrań.

5. Metodyka 4WIN – dochodzenie do porozumienia

- Praca na poziomie interesów i potrzeb stron
- Generowanie rozwiązań korzystnych dla obu stron
- Budowanie relacji partnerskiej

6. Emocje w negocjacjach

- Rola emocji i reakcje w sytuacjach napięcia
- Asertywność i zarządzanie trudnymi sytuacjami
- Analiza zachowań i gier negocjacyjnych
- Symulacje zespołowe

7. Siła negocjacyjna

- Czynniki wpływające na przewagę negocjacyjną
- Wykorzystanie BATNA w praktyce negocjacyjnej

Warunki organizacyjne

Szkolenie realizowane jest w formie warsztatowej z wykorzystaniem miniwykładów, ćwiczeń indywidualnych, pracy w parach, pracy w małych grupach, analizy przypadków biznesowych oraz symulacji negocjacyjnych.

Grupa szkoleniowa liczy maksymalnie 10 uczestników. Każdy uczestnik ma zapewnione samodzielne miejsce pracy oraz materiały szkoleniowe w formie elektronicznej lub papierowej, w tym arkusze wykorzystywane podczas ćwiczeń negocjacyjnych (m.in. Nego-SMART, BATNA, ZOPA, analiza interesów stron). Sala szkoleniowa wyposażona jest w sprzęt multimedialny umożliwiający realizację prezentacji, ćwiczeń oraz analizę przebiegu symulacji negocjacyjnych.

Szkolenie realizowane jest w godzinach zegarowych. Przerwy są uwzględnione w harmonogramie usługi.

Program obejmuje część teoretyczną i praktyczną, ze szczególnym uwzględnieniem ćwiczeń rozwijających umiejętność planowania procesu negocjacyjnego, prowadzenia negocjacji, budowania relacji oraz reagowania na trudne sytuacje negocjacyjne.

Organizacja walidacji

Walidacja efektów uczenia się realizowana jest przez osobę inną niż trener prowadzący szkolenie, z zachowaniem rozdzielności procesu kształcenia i walidacji.

Walidacja trwa łącznie 90 minut i obejmuje dwie metody:

- **obserwację w warunkach symulowanych** – realizowaną podczas końcowych symulacji negocjacyjnych, w trakcie których uczestnicy planują proces negocjacyjny, dobierają strategie i taktyki, prowadzą rozmowy negocjacyjne oraz reagują na trudne sytuacje, manipulacje i presję negocjacyjną;

- **wywiad ustrukturyzowany** – realizowany indywidualnie lub grupowo, w celu weryfikacji wiedzy dotyczącej procesu negocjacyjnego, technik komunikacyjnych, metod budowania przewagi negocjacyjnej, wykorzystania BATNA i ZOPA oraz sposobów reagowania w sytuacjach konfliktowych.

Na jednego uczestnika przypada średnio około 9 minut działań walidacyjnych. Łączny czas walidacji został uwzględniony w harmonogramie usługi.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 23

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 23 Negocjacje Win-Win w kontekście stylów negocjacyjnych	Zajęcia	Tomasz Krajewski	14-09-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 23 -	Przerwa	-	14-09-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 23 Taktyki i chwytów negocjacyjne	Zajęcia	Tomasz Krajewski	14-09-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 23 -	Przerwa	-	14-09-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 23 Taktyki i chwytów negocjacyjne - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	14-09-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 23 -	Przerwa	-	14-09-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 23 Negocjacje jako proces	Zajęcia	Tomasz Krajewski	14-09-2026	15:00	17:00	02:00
8 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach	Zajęcia	Tomasz Krajewski	15-09-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 23 -	Przerwa	-	15-09-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 23 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	15-09-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 23 -	Przerwa	-	15-09-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 23 Autorska etodyka 4WIN – dochodzenie do porozumienia	Zajęcia	Tomasz Krajewski	15-09-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 23 -	Przerwa	-	15-09-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 23 Autorska etodyka 4WIN – dochodzenie do porozumienia - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	15-09-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 23 -	Walidacja	-	15-09-2026	16:00	17:00	01:00
16 z 23 Emocje w negocjacjach	Zajęcia	Tomasz Krajewski	16-09-2026	09:00	10:30	01:30
17 z 23 -	Przerwa	-	16-09-2026	10:30	10:45	00:15
18 z 23 Emocje w negocjacjach - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	16-09-2026	10:45	12:15	01:30
19 z 23 -	Przerwa	-	16-09-2026	12:15	13:00	00:45
20 z 23 Siła w negocjacjach i rola BATNA	Zajęcia	Tomasz Krajewski	16-09-2026	13:00	14:45	01:45
21 z 23 -	Przerwa	-	16-09-2026	14:45	15:00	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
22 z 23 Siła w negocjacjach i rola BATNA – ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	16-09-2026	15:00	15:30	00:30
23 z 23 -	Walidacja	-	16-09-2026	15:30	17:00	01:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	24:00
w tym suma godzin zajęć	17:45
w tym suma godzin walidacji	02:30
w tym suma przerw	03:45
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	27:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 590,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	107,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	107,92 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	24:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Krajewski

Certyfikowany trener biznesu, coach ICC, mentor oraz autor programów szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem w pracy z kadrą menedżerską i zespołami w różnych branżach.

Posiada wieloletnie doświadczenie na stanowiskach zarządczych, w tym jako dyrektor sprzedaży, dyrektor zarządzający oraz prezes spółki. W trakcie pracy zawodowej odpowiadał za rozwój strategii biznesowych, zarządzanie zespołami oraz wdrażanie zmian organizacyjnych.

Jako dyrektor sprzedaży w Property Group Sp. z o.o. (RynekPierwotny.pl) opracował i wdrożył strategię rozwoju działu handlowego, system motywacyjny oraz model sprzedaży, co przyczyniło się do wzrostu kompetencji zespołu oraz zwiększenia przychodów.

Na stanowisku dyrektora zarządzającego w firmie logistycznej realizował działania ukierunkowane na poprawę rentowności przedsiębiorstwa poprzez zmiany w obszarach operacyjnym, finansowym i sprzedażowym, co przełożyło się na wzrost liczby klientów.

Jako prezes spółki z branży automatyki budynkowej odpowiadał za rozwój firmy od etapu tworzenia, w tym opracowanie i wdrożenie autorskiego rozwiązania technologicznego.

Zrealizował projekty rozwojowe dla kadry zarządzającej, w tym w ramach projektów współfinansowanych ze środków publicznych. Łącznie wspierał rozwój kilku tysięcy uczestników.

Specjalizuje się w obszarach: przywództwo, zarządzanie zmianą, sprzedaż, negocjacje, komunikacja, obsługa klienta, prezentacje oraz coaching menedżerski.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia minimalnej liczby uczestników dostawca usługi zastrzega możliwość zmiany terminu realizacji lub odwołania usługi.

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,

- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystywane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

Więcej informacji na stronie: <https://4grow.pl/szkolenie-negocjacje-stylu-win-win-poziom-ii>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 157

Metro

Ratusz Arsenal – ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego – ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ – ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 min komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście WKD

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200 m od sali szkoleniowej)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431