



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

★★★★★ 4,6 / 5
478 ocen

Negocjacje w procesie rekrutacji

Numer usługi 2026/07/03/10940/3668538

📍 Warszawa
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 08:00 h
📅 17.12.2026 do 17.12.2026

1 353,00 PLN brutto

1 100,00 PLN netto

169,13 PLN brutto/h

137,50 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie kierujemy do specjalistów HR oraz menedżerów, którzy dokonują procesu rekrutacji i pragną zdobyć wiedzę i umiejętności do efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami, zwiększając swoje kompetencje w negocjacjach warunków zatrudnienia z pracownikami.
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	15-12-2026
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 w procesie rekrutacji" przygotowuje uczestników do efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami do pracy, poprzez wykorzystanie technik negocjacyjnych oraz wykorzystanie sposobów kształtowania siły w negocjacjach i radzenia sobie z trudnymi partnerami negocjacyjnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wykorzystuje zasady negocjacji w procesie rekrutacji	• wdraża w swojej pracy sposoby kształtowania siły w negocjacjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• stosuje metody radzenia sobie z trudnymi partnerami negocjacyjnymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• analizuje koncepcje negocjacyjne w kontekście rekrutacji • charakteryzuje sposoby radzenia sobie z impasem, stresem, dyskomfortem, niepożądanymi emocjami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• analizuje korzyści i zagrożenia wynikające z fazy negocjacji w procesie rekrutacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• prowadzi efektywne rozmowy z kandydatami	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wykorzystuje zasady negocjacji w procesie rekrutacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie negocjacji w procesie rekrutacji	• definiuje sposoby efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami do pracy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• identyfikuje koncepcje negocjacyjne w kontekście rekrutacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia sposoby kształtowania siły w negocjacjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje sposoby radzenia sobie z trudnymi partnerami negocjacyjnymi	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

PROGRAM

- Czym są, a czym mogą być negocjacje? Jak można modyfikować ten aspekt procesu rekrutacji?
- Siła w negocjacjach – jej źródła i sposoby kształtowania w zależności od sytuacji rynkowej (podaż-popyt)
- Trudne sytuacje w negocjacjach – impas, stres, dyskomfort, niepożądane emocje – jak z nimi pracować (prewencja i interwencja)
- Wartość dodana wynikająca z fazy negocjacji w procesie rekrutacji – korzyści i zagrożenia (oraz sposoby radzenia sobie z nimi) dla potencjalnych kandydatów i osób prowadzących rekrutację

INFORMACJE DODATKOWE:

Szkolenie kierujemy do:

specjalistów HR oraz menedżerów, którzy dokonują procesu rekrutacji i pragną zdobyć wiedzę i umiejętności do efektywnego przeprowadzania rozmów z kandydatami, zwiększając swoje kompetencje w negocjacjach warunków zatrudnienia z pracownikami.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **8 godzin zegarowych**, w tym: 3 godziny 15 minut stanowi część praktyczna, 3 godziny część teoretyczna, 30 minut walidacja. Podana ilość godzin szkolenia zawiera czas przerw.

Walidacja:

Po szkoleniu przeprowadzana będzie walidacja w formie testu teoretycznego. Pytania testowe przygotowane zostały przez niezależnego walidatora, zapewniając rozdzielenie funkcji uczenia od walidacji. Test przeprowadzany będzie w formie online, poprzez wykorzystanie platformy zewnętrznej. Osoba walidująca nie jest obecna w części szkoleniowej. W harmonogramie szkolenia, został wskazany przybliżony czas przeprowadzenia walidacji usługi rozwojowej.

Warunki organizacyjne:

- Grupa szkoleniowa odpowiada liczbie uczestników wpisanej w sekcji „Maksymalna liczba uczestników”, co pozwala na aktywne angażowanie uczestników w ćwiczenia, dyskusje i pracę warsztatową.
- Podczas szkolenia trener może podzielić Uczestników na mniejsze grupy robocze, co sprzyja wymianie doświadczeń, realizacji zadań praktycznych, rozwijaniu umiejętności współpracy oraz efektywniejszemu osiągnięciu celu edukacyjnego.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 8

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Czym są, a czym mogą być negocjacje? Jak można modyfikować ten aspekt procesu rekrutacji?	Zajęcia	Witold Rychłowski	17-12-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 8 -	Przerwa	-	17-12-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 8 Siła w negocjacjach – jej źródła i sposoby kształtowania w zależności od sytuacji rynkowej	Zajęcia	Witold Rychłowski	17-12-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 8 -	Przerwa	-	17-12-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 8 Trudne sytuacje w negocjacjach – impas, stres, dyskomfort, niepożądane emocje – jak z nimi pracować	Zajęcia	Witold Rychłowski	17-12-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 8 -	Przerwa	-	17-12-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 8 Wartość dodana wynikająca z fazy negocjacji w procesie rekrutacji – korzyści i zagrożenia	Zajęcia	Witold Rychłowski	17-12-2026	15:15	16:30	01:15
8 z 8 -	Walidacja	-	17-12-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	08:00
w tym suma godzin zajęć	06:15
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:15
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	09:00

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 2004 r. o podatku od towarów i usług, jeżeli 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	1 353,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 100,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	169,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	137,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	08:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Witold Rychłowski

Współpracę z EY Academy of Business rozpoczął w 2004 roku.

Studiował na wydziale Handlu Zagranicznego na SGH oraz na Wydziale Orientalistyki Uniwersytetu Warszawskiego.

Jest doświadczonym trenerem EY Academy of Business, trenerem biznesu i konsultantem, zawodowym negocjatorem i mediatorem. Od 1995 roku jest praktykiem biznesu.

W Philips Polska poznawał praktyki skutecznego biznesu międzynarodowego od stanowiska Przedstawiciela Handlowego (Business Electronics) do pozycji Key Account Managera. Następne 5 lat pracował w Sony Poland na stanowisku Sales & Marketing Managera, budując sieć dystrybucyjną oraz szkoląc i zarządzając kadrami w obszarze sprzedaży i marketingu.

Doświadczenie zawodowe oraz wieloletnia praktyka doradcza i trenerska pozwoliły mu na stworzenie oryginalnego, autorskiego podejścia do zagadnień związanych z konfliktem.

Wielowymiarowe, kompleksowe podejście do tej grupy zagadnień sprawia, że zajęcia są nie tylko prowadzone w atrakcyjnej formie, ale również pozwalają na skuteczne wypracowanie i wdrożenie zmian postaw i przekonań, a tym samym zachowań, które determinują wzrost efektywności działania w obliczu konfliktu.

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

- Szkolenie wchodzi w skład programu z cyklu: "Akademia Rekrutacji".
- 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

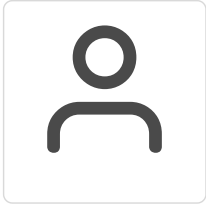
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

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

Kontakt



Mykyta Stefko

E-mail mykyta.stefko@pl.ey.com

Telefon (+48) 571 663 688