



ZACHODNIOPOMORSKI  
UNIwersytet  
LUDOWY -  
FUNDACJA

Brak ocen dla tego dostawcy

## Certyfikowane Szkolenie dla Mediatorów i Prawników-Spory Budowlane 2026.

Numer usługi 2026/07/06/140223/3671528

4 400,00 PLN brutto  
4 400,00 PLN netto  
275,00 PLN brutto/h  
275,00 PLN netto/h  
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

- 📍 Świnoujście
- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📅 mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 👥 Zajęcia grupowe z praktyką indywidualną
- 🕒 16:00 h
- 📅 16.10.2026 do 17.10.2026

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                    |
|----------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Biznes / Negocjacje                                                                                                                                                                                                |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <p>Szkolenie dla: mediatorów, pełnomocników, sędziów, referendarzy i pracowników sądu.</p> <p>Od marca 2026 roku każda sprawa budowlana będzie kierowana do mediacji przed rozpoczęciem postępowania sądowego.</p> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 5                                                                                                                                                                                                                  |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15                                                                                                                                                                                                                 |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 12-10-2026                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)                                                                                                                                             |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | 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 z wynikiem generowanym automatycznie |
| 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 | Forma stacjonarna |
|------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 1 z 16<br>Otwarcie, kontrakt szkoleniowy i diagnoza potrzeb            | Zajęcia        | Beata Walczakiewicz | 16-10-2026            | 11:00               | 11:45               | 00:45         | Tak               |
| 2 z 16<br>Mediacje budowlane po 1.03.2026 - ramy prawne i zakres spraw | Zajęcia        | Beata Walczakiewicz | 16-10-2026            | 11:45               | 13:00               | 01:15         | Tak               |

| Przedmiot / temat                                                             | Typ aktywności | Prowadzący                    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-------------------------------------------------------------------------------|----------------|-------------------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 3 z 16 -                                                                      | Przerwa        | -                             | 16-10-2026            | 13:00               | 13:15               | 00:15         | Tak               |
| 4 z 16<br>Diagnoza sporu budowlanego: strony, roszczenia, interesy, dokumenty | Zajęcia        | Paweł Krzywda                 | 16-10-2026            | 13:15               | 14:30               | 01:15         | Tak               |
| 5 z 16 -                                                                      | Przerwa        | -                             | 16-10-2026            | 14:30               | 15:00               | 00:30         | Tak               |
| 6 z 16<br>Przygotowanie do mediacji: cele, BATNA/WATNA, agenda, ustępstwa     | Zajęcia        | Paweł Krzywda                 | 16-10-2026            | 15:00               | 16:30               | 01:30         | Tak               |
| 7 z 16 -                                                                      | Przerwa        | -                             | 16-10-2026            | 16:30               | 16:45               | 00:15         | Tak               |
| 8 z 16<br>Komunikacja mediacyjna i symulacja otwarcia rozmów                  | Zajęcia        | Martyna Maciejewska-Przyłucka | 16-10-2026            | 16:45               | 18:00               | 01:15         | Tak               |
| 9 z 16<br>Uгода w sporze budowlany m: warianty rozwiązań i ryzyka zapisów     | Zajęcia        | Martyna Maciejewska-Przyłucka | 17-10-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         | Tak               |
| 10 z 16 -                                                                     | Przerwa        | -                             | 17-10-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         | Tak               |
| 11 z 16<br>Symulacja mediacji: roboty dodatkowe i zmiany projektowe           | Zajęcia        | Martyna Maciejewska-Przyłucka | 17-10-2026            | 10:45               | 12:30               | 01:45         | Tak               |

| Przedmiot / temat                                                 | Typ aktywności | Prowadzący          | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin | Forma stacjonarna |
|-------------------------------------------------------------------|----------------|---------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|-------------------|
| 12 z 16 -                                                         | Przerwa        | -                   | 17-10-2026            | 12:30               | 13:00               | 00:30         | Tak               |
| 13 z 16<br>Symulacja mediacji: opóźnień, kary, rozliczenia i wady | Zajęcia        | Beata Walczakiewicz | 17-10-2026            | 13:00               | 14:30               | 01:30         | Tak               |
| 14 z 16 -                                                         | Przerwa        | -                   | 17-10-2026            | 14:30               | 14:45               | 00:15         | Tak               |
| 15 z 16<br>Dokumentowanie ustaleń i wdrożenie ugody               | Zajęcia        | Paweł Krzywda       | 17-10-2026            | 14:45               | 16:00               | 01:15         | Tak               |
| 16 z 16 -                                                         | Walidacja      | -                   | 17-10-2026            | 16:00               | 17:00               | 01:00         | Tak               |

### Podsumowanie

| Rodzaj godzin                                         | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi                         | 16:00         |
| w tym suma godzin zajęć                               | 12:00         |
| 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                  | 18:30         |

# Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny                                                                                                      | Cena         |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto                                                                        | 4 400,00 PLN |
| Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży |              |

|                                          |              |
|------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto | 4 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                | 275,00 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                 | 275,00 PLN   |
| W tym koszt walidacji brutto             | 100,00 PLN   |
| W tym koszt walidacji netto              | 100,00 PLN   |
| W tym koszt certyfikowania brutto        | 100,00 PLN   |
| W tym koszt certyfikowania netto         | 100,00 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                                         | Liczba godzin |
|-------------------------------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi                       | 16:00         |
| w tym liczba godzin zajęć praktycznych indywidualnych | 01:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 3



1 z 3

### Beata Walczakiewicz

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



2 z 3

### Martyna Maciejewska-Przyłucka

stały mediator z listy prowadzonej przez prezesa SO w Szczecinie, przewodnicząca Centrum Mediacji przy Szczecińskiej Radzie Adwokackiej, członek ORA Szczecin, trener, wykładowca , naukowo zajmująca się zagadnieniami mediacji karnej,. Autorka publikacji naukowych o mediacji i negocjacji; uczestnik wielu konferencji naukowych z zakresu stosowania mediacji w sprawach cywilnych , karnych, medycznych i gospodarczych. Jako adwokat specjalizuje się w sprawach karnych- gospodarczych, cywilnych z zakresu zobowiązań i działowych; charakteryzuje się podejściem strategicznym do zarządzania konfliktem.



3 z 3



## Paweł Krzywda

Radca prawny i mediator ze Świnoujścia oraz prezes Fundacji Rozwiązywania Sporów, wykładowca technik negocjacyjnych dla studentów administracji na Poznańskiej Akademii Medycznej w filii Świnoujście, specjalizujący się w obsłudze biznesu i prawie rodzinnym oraz karnym. W swojej praktyce mediacyjnej przy Sądzie Okręgowym skupia się na zamianie długotrwałych procesów sądowych w bezpieczne ugody gospodarcze i cywilne.

## 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.

## Warunki techniczne

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

## Adres

ul. Stefana Żeromskiego 78

72-600 Świnoujście

woj. zachodniopomorskie

Platino Mare Resort & Spa

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe

## Kontakt



### Magdalena Krajewska

**E-mail** magdalena.krajewska@zul.org.pl

**Telefon** (+48) 502 467 494