



Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5

3 202 oceny

Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych -2-dniowe warsztaty szkoleniowe. Certyfikowane szkolenie.

Numer usługi 2026/07/17/8282/3694754

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 12:00 h
- 📅 03.06.2027 do 04.06.2027

2 324,70 PLN brutto
1 890,00 PLN netto
193,73 PLN brutto/h
157,50 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Grupa docelowa:

- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;
- negocjatorzy międzynarodowi;
- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;
- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;
- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

02-06-2027

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

- nabycie kompetencji do skutecznego prowadzenia negocjacji na międzynarodowych rynkach.
- rozwijanie umiejętności przez uczestników radzenia sobie w rokowaniach z partnerami o różnych kulturach, wartościach i sposobach komunikowania się.
- kształtowanie postaw budowania relacji w oparciu o strategię, style i metody prowadzenia negocjacji międzynarodowych.
- wzmocnienie negocjatorów w radzeniu sobie w negocjacjach na zróżnicowanych, odmiennych i trudnych rynkach krajów i kontynentów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
-	-	Wywiad swobodny

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

Grupa docelowa

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji międzynarodowych oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

Grupa docelowa:

- szefowie firm i menedżerowie negocjujący kontrakty handlowe w krajach o różnych kulturach;
- negocjatorzy międzynarodowi;
- specjaliści ds. sprzedaży na międzynarodowych rynkach;

- osoby nawiązujące kontakty handlowe na międzynarodowym rynku;
- zainteresowani komunikacją z przedstawicielami rynków Europy, Azji, bliskiego i dalekiego wschodu, południowej i środkowej Afryki.

Program szkolenia

[Program szkolenia jest własnością intelektualną SEMPER i przetwarzanie go dla celów komercyjnych bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.]

Pierwszy dzień szkolenia

Wstęp

Powitanie, przedstawienie, umowa z Uczestnikami, cele, zagadnienia, struktura szkolenia,

Ćwiczenie negocjacyjne otwierające i pytania otwierające

I. Istota i rola negocjacji w biznesie międzynarodowym

1. Wpływ komunikacji międzykulturowej werbalnej i niewerbalnej na zainicjowanie i przebieg negocjacji z partnerem międzynarodowym (Europa i Afryka),
2. Komunikacja wysoko i nisko kontekstowa
3. Styl formalny i nieformalny prowadzenia rozmów
4. Etapy negocjacji, style, techniki i strategie działania z partnerami pochodzącymi z wybranych kultur,
5. Instrumenty komunikacyjne – pytania, słuchanie, interpretacja słów i zachowań partnera negocjacyjnego,
6. Radzenie sobie z impasem w rokowaniach
7. Obserwacja i interpretacja własnych zachowań, wpływ własnego zachowania i sposobu prowadzenia rozmów na partnera zagranicznego,
8. Przygotowanie do negocjacji międzynarodowych, arkusz negocjacyjny,
9. BATNA – tworzenie alternatyw i atutów w negocjacjach międzynarodowych,

II. Cechy charakterystyczne poszczególnych kultur

1. Nastawienie pro partnerskie i pro transakcyjne
2. Ceremonialność i nieceremonialność – rytuały i stosunek do hierarchii
3. Powściągliwość i ekspresyjność – charakterystyczne zachowania w kulturach różnych krajów i narodów
4. Monochroniczność i polichroniczność – stosunek do czasu w kulturach różnych krajów
5. Indywidualizm i zbiorowość – stosunek do pobratymców,
6. Stosunek do religii: wpływ lub brak wpływu na prowadzenie negocjacji
7. Zachowania biznesowe w poszczególnych kulturach krajów Europy, i Afryki;

III. Etykieta, zwyczaje i obyczaje negocjacyjne w wybranych krajach

1. Negocjacyjny i kulturowy savoir vivre w różnych kulturach (Europa, Azja, Ameryka Północna i Południowa, Afryka) – ubiór, sposób komunikacji werbalnej i niewerbalnej, mowa ciała, zachowanie, postawa, prezenty, powitania, przedstawiania,
2. Nieetykieta czyli popełniane gafy i błędy w negocjacjach międzynarodowych,
3. Dobre obyczaje w rokowaniach,

4. Pozyskiwanie sympatii i zaufania u partnerów zagranicznych,
5. Powitania, wizytówki, przedstawianie się,
6. Różnice międzykulturowe w zasadach etykiety
7. Silne strony polskich negocjatorów – źródła siły i jej wykorzystanie w rokowaniach,
8. Stereotypy kulturowe – jak postrzegamy innych i jak oni nas postrzegają,
9. Wpływ stereotypów i mentalności na skuteczność prowadzenia negocjacji

Drugi dzień szkolenia

Trening negocjacji prowadzonych w grupach i parami z partnerami negocjacyjnymi

z wybranych obszarów kulturowych i krajów

1. Charakterystyka negocjatorów z wybranych krajów – ich stylu, postawie, ceremonialności, komunikacji, sposobom prowadzenia negocjacji – ćwiczenie grupowe,
2. Przyporządkowanie stylów komunikowania negocjatorom z wybranych krajów i kultur – ćwiczenie w zespołach, dyskusja, wnioski,
3. Najczęściej popełniane błędy w negocjacjach międzynarodowych przez polskich negocjatorów – ich wpływ na wynik negocjacji, charakterystyka, przeciwdziałanie – ćwiczenie w zespołach, dyskusja wnioski,
4. Przygotowanie do negocjacji – sporządzenie arkuszy negocjacyjnych określenie celu/celów, kwestii negocjacyjnych, bilans sił na wejściu, ustalenie kryteriów obiektywnych, zdefiniowanie problemów i stanowiska negocjacyjnego, przyjęcie strategii negocjacyjnej, alternatywny scenariusz, ustępstwa, przyjęcie stylu negocjacyjnego –pokazanie systemu przygotowania się do negocjacji, uwzględniającego cele własne i przewidywane cele drugiej strony, ścieżki dojścia do realizacji wyznaczonego celu, wyznaczenia sobie różnych strategii i taktyk, które uwzględniają różnice międzykulturowe – praca w zespołach
5. Analiza przypadków – wybrane przez Uczestników charakterystyczne sytuacje negocjacyjne (orientalne kultury) z ich praktyki rokowań w różnych krajach – opisy, dyskusje, wnioski,
6. Symulacje negocjacji w wybranych krajach Europy i Afryki prowadzone przez Uczestników szkolenia – informacje zwrotne, dyskusja, opinie, wnioski,
7. Mistrz negocjacji międzynarodowych – stworzenie profilu „idealnego” negocjatora rynków międzynarodowych (cechy, zachowania, osobowość, kompetencje, przygotowanie, odporność i reakcje na różne sytuacje negocjacyjne – ćwiczenie w małych grupach – rysunki, opisy, charakterystyka – ćwiczenie w zespołach, omówienie, wnioski,
8. Polski model kultury, a kultura innych krajów – stereotypy i uprzedzenia: „Jak postrzegamy inne nacje, narody i kultury?” – ćwiczenie grupowe,
9. Test dla Uczestników – „Jakim jestem negocjatorem”
10. Test dla Uczestników – reakcja na konflikt negocjacyjny
11. Gra negocjacyjna: „Problem z Hrabią Drakulą”

Zakończenie szkolenia – podsumowanie, odpowiedzi na pytania, konsultacje z Trenerem.

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany harmonogramu realizacji usługi. Ostateczne informacje zostaną przekazane uczestnikom najpóźniej na 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia. Zmiana harmonogramu nie wpływa na całkowity wymiar godzin szkolenia.

Prosimy o traktowanie liczby zapisów widocznych w BUR wyłącznie orientacyjnie. Rejestracje poprzez BUR są tylko częścią zapisów na szkolenie, ponieważ prowadzimy również nabór komercyjny, którego liczba uczestników nie jest widoczna w systemie BUR. Zachęcamy do rezerwacji miejsca - grupy szkoleniowe są tworzone również na podstawie zapisów spoza BUR.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych -2-dniowe warsztaty szkoleniowe. Certyfikowane szkolenie.	Zajęcia	Trener SEMPER	03-06-2027	09:00	14:00	05:00
2 z 5 -	Przerwa	-	03-06-2027	14:00	15:00	01:00
3 z 5 Negocjacje międzynarodowe w praktyce. Rozmowy handlowe i negocjacje w różnych obszarach kulturowych -2-dniowe warsztaty szkoleniowe. Certyfikowane szkolenie.	Zajęcia	Trener SEMPER	04-06-2027	09:00	13:00	04:00
4 z 5 -	Przerwa	-	04-06-2027	13:00	14:00	01:00
5 z 5 -	Walidacja	-	04-06-2027	14:00	15:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	12:00
w tym suma godzin zajęć	09:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma godzin walidacji	01:00
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	13:15

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 ze 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

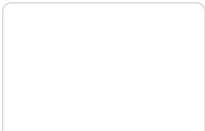
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 324,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,73 PLN
Koszt osobogodziny netto	157,50 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	12:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener SEMPER



Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Inwestycja:

1390.00zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Informacje dodatkowe

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej)
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER.

Warunki techniczne

1. **Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa** - Platforma **Zoom** (<https://zoom-video.pl/>)
2. **Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
3. **Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik** - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
4. **Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów** - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
5. **Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line** - do momentu zakończenia szkolenia
6. Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: **Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera**. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060