



Future Consulting
Monika Ornal-Olech

★★★★★ 4,8 / 5

236 ocen

Aplikatywne negocjacje w biznesie

Numer usługi 2026/07/24/150920/3707813

📍 Lublin

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👤 Zajęcia indywidualne

🕒 06:00 h

📅 07.08.2026 do 07.08.2026

1 328,40 PLN brutto

1 080,00 PLN netto

221,40 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do osób, które w swojej pracy prowadzą rozmowy handlowe, ustalają warunki współpracy lub reprezentują interesy firmy w sytuacjach wymagających osiągnięcia porozumienia. W szczególności do:

- Pracowników działów sprzedaży i obsługi klienta
- Specjalistów i menedżerów zakupów
- Kierowników, liderów zespołów i menedżerów operacyjnych
- Przedsiębiorców i właścicieli firm
- Osób rozpoczynających pracę w obszarach wymagających negocjacji

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

1

Data zakończenia rekrutacji

06-08-2026

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 przygotowuje uczestnika do rozwinięcia praktycznych kompetencji negocjacyjnych poprzez opanowanie skutecznych technik, modeli i narzędzi negocjacyjnych oraz umiejętność ich świadomego stosowania w realnych sytuacjach biznesowych. Uczestnik nauczy się przygotowywać do negocjacji, prowadzić rozmowy w sposób strategiczny, budować wartość dla obu stron, reagować na trudne zachowania partnerów negocjacyjnych oraz osiągać korzystne i trwałe porozumienia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Samodzielnie przygotowuje się do negocjacji biznesowych.	-wskazuje kluczowe elementy przygotowania do negocjacji (cele, BATNA, granice ustępstw). -analizuje interesy własne i drugiej strony na podstawie studium przypadku. -obiera odpowiednią strategię negocjacyjną do przedstawionego scenariusza.	Test teoretyczny
Stosuje techniki komunikacji i argumentacji negocjacyjnej.	-rozpoznaje i poprawnie nazywa techniki komunikacyjne przedstawione w pytaniach testowych. -formułuje argumenty zgodne z zasadą korzyści i logiką negocjacji. -skazuje właściwe reakcje na typowe zagrywki negocjacyjne w zadaniach sytuacyjnych.	Test teoretyczny
Prowadzi negocjacje w sposób uporządkowany i celowy.	-identyfikuje etapy procesu negocjacyjnego na podstawie opisu przebiegu rozmowy. -dobiera właściwe działania do danego etapu negocjacji (otwarcie, wymiana informacji, propozycje, ustalenia). -ocena przedstawionych decyzji negocjatora pod kątem ich skuteczności i zgodności z celem.	Test teoretyczny
Radzi sobie z trudnymi sytuacjami i zachowaniami w negocjacjach.	-rozpoznaje trudne zachowania negocjacyjne (np. presja czasu, manipulacja, eskalacja). -dobiera adekwatne techniki obrony lub neutralizacji trudnych zachowań. -wskazuje optymalne rozwiązanie konfliktowej sytuacji przedstawionej w studium przypadku.	Test teoretyczny

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

-> Szkolenie jest skierowane do osób, które w swojej pracy prowadzą rozmowy handlowe, ustalają warunki współpracy lub reprezentują interesy firmy w sytuacjach wymagających osiągnięcia porozumienia.

-> Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę zegarową (60 minut).

-> Łączna długość przerw podczas szkolenia nie będzie dłuższa aniżeli zawarta w harmonogramie.

-> Przerwy oraz walidacja wliczają się w czas trwania usługi.

Warunki organizacyjne:

-> Szkolenie indywidualne.

-> Szkolenie będzie trwało 6 h zegarowych

Szkolenie realizowane jest w formule warsztatowej z wykorzystaniem krótkich wykładów interaktywnych, praktycznych ćwiczeń negocjacyjnych, analiz studiów przypadków, pracy indywidualnej oraz symulacji rozmów biznesowych. Uczestnik doskonali umiejętność przygotowania się do negocjacji, stosowania technik komunikacyjnych i argumentacyjnych, reagowania na trudne zachowania partnerów negocjacyjnych oraz świadomego prowadzenia procesu negocjacyjnego w różnych sytuacjach biznesowych. Program obejmuje również dyskusję moderowaną oraz bieżącą informację zwrotną wspierającą rozwój indywidualnych kompetencji negocjacyjnych uczestnika.

Podział godzin:

- część teoretyczna: 1 godzina zegarowa (17%)
- część praktyczna: 3,75 godziny zegarowe (62,5%)
- walidacja: 0,25 godziny zegarowej (4,1%)
- przerwy: 1 godzina zegarowa (17%)

Program:

Moduły:

Moduł 1: Psychologia negocjacji i zmiana przekonań

Zakres:

- Praca nad przekonaniami powodującymi uległość, strach przed odmową i oceną.
- Psychologiczne przygotowanie do rozmów: lęk przed odrzuceniem i utratą współpracy.
- BATNA jako narzędzie obniżające stres i poczucie zagrożenia.
- Ustalanie własnych granic („minimum”) i praca nad blokadami negocjacyjnymi.

Forma:

- teoria: 0,5 godz.
- praktyka: 0,5 godz.

Metody:

- wykład interaktywny, dyskusja moderowana, ćwiczenie indywidualne.

Moduł 2: Wycena pracy i poczucie własnej wartości

Zakres:

- Psychologia wyceny: skąd bierze się strach przed podaniem ceny.
- Jak mówić o wartości bez lęku przed oceną.
- Kotwiczenie cen jako narzędzie budowania pewności siebie.
- Krótkie ćwiczenie: mentalna transformacja własnej oferty.

Forma:

- teoria: 0,5 godz.
- praktyka: 0,5 godz.

Metody:

- wykład interaktywny, dyskusja moderowana, ćwiczenie indywidualne.

Moduł 3: Techniki negocjacyjne + zarządzanie emocjami

Zakres:

- Obrona stawki w sytuacji lęku i obawy przed utratą klienta.
- Reakcje na presję, manipulację i ocenę.
- Zasada ustępstw w ujęciu psychologicznym: jak nie ulegać z obawy przed konfliktem.
- Regulacja emocji: oddech, mikroprzerwy, praca z narracją wewnętrzną.
- Krótkie scenki negocjacyjne z naciskiem na stres i automatyczną uległość.

Forma:

- teoria: 0,0 godz.
- praktyka: 0,75 godz.

Metody:

- dyskusja moderowana, ćwiczenie indywidualne.

Moduł 4: Symulacje „na żywo” – praca nad lękiem przed oceną

Zakres:

- Role-playing w parach i na forum: ekspozycja na ocenę i przełamywanie lęku.
- Scenariusz trudnego klienta i scenariusz dużego kontraktu przy niskiej pewności siebie.
- Feedback trenera i grupy: analiza mowy ciała, sygnałów stresu, momentów uległości.

Forma:

- teoria: 0,0 godz.
- praktyka: 1 godz.

Metody:

- dyskusja moderowana, ćwiczenie indywidualne.

Moduł 5: Podsumowanie i checklisty

Zakres:

- Psychologiczna checklisty przednegocjacyjna.
- Bezpieczne domykanie ustaleń mimo obawy przed „psuciem relacji”.
- Q&A dotyczące indywidualnych barier i obaw.

Forma:

- teoria: 0,0 godz.
- praktyka: 1 godz.

Metody:

- dyskusja moderowana, ćwiczenie indywidualne.

Walidacja efektów uczenia się – 0,25h zegarowej

Zakres:

- test teoretyczny sprawdzający osiągnięcie efektów uczenia się.

Forma:

- teoria: 0,25 godz.
- praktyka: 0 godz.

Walidacja efektów uczenia się prowadzona jest w formie indywidualnego testu teoretycznego obejmującego zagadnienia objęte programem szkolenia i odnoszącego się do zdefiniowanych efektów uczenia się.

Test teoretyczny obejmuje pytania zamknięte jednokrotnego wyboru odnoszące się do zagadnień objętych programem szkolenia i efektów uczenia się.

Warunkiem zaliczenia walidacji będzie uzyskanie minimum 70% poprawnych odpowiedzi.

Walidacja zostanie przeprowadzona przez osobę nieuczestniczącą w procesie szkoleniowym.

Proces walidacji zostanie udokumentowany protokołem walidacji

Każdy moduł wspiera osiągnięcie określonych dla usługi szkoleniowej efektów uczenia się.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 9

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 9 Moduł 1: Psychologia negocjacji i zmiana przekonań	Zajęcia	Monika Świerczewska	07-08-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 9 -	Przerwa	-	07-08-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 9 Moduł 2: Wycena pracy i poczucie własnej wartości	Zajęcia	Monika Świerczewska	07-08-2026	10:15	11:15	01:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 9 Moduł 3: Techniki negocjacyjne + zarządzanie emocjami	Zajęcia	Monika Świerczewska	07-08-2026	11:15	12:00	00:45
5 z 9 -	Przerwa	-	07-08-2026	12:00	12:30	00:30
6 z 9 Moduł 4: Symulacje „na żywo” – praca nad lękiem przed oceną	Zajęcia	Monika Świerczewska	07-08-2026	12:30	13:30	01:00
7 z 9 -	Przerwa	-	07-08-2026	13:30	13:45	00:15
8 z 9 Moduł 5: Podsumowanie i checklisty	Zajęcia	Monika Świerczewska	07-08-2026	13:45	14:45	01:00
9 z 9 -	Walidacja	-	07-08-2026	14:45	15:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	06:00
w tym suma godzin zajęć	04:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	06:30

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	1 328,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 080,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	221,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	06:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Monika Świerczewska

Psycholog, doradca zawodowy, coach, trener i wykładowca. Ukończyła studia mgr z pedagogiki socjalnej i doradztwa zawodowego oraz psychologii, a także studia podyplomowe z zarządzania zasobami ludzkimi i przygotowania pedagogicznego.

Posiada szkolenia z terapii krótkoterminowej TSR oraz CBT dla dzieci i młodzieży.

Od 2023 roku wykładowca w WSNP w Warszawie, prowadzący zajęcia z psychologii ogólnej, metod pomocy psychologicznej i diagnozy. Od 2021 psycholog i terapeuta środowiskowy w Centrum Zdrowia Psychicznego, wspierający osoby dorosłe, dzieci i młodzież w kryzysach i leczeniu zaburzeń psychicznych. W 2024 roku pełniący obowiązki ordynatora oddziału, odpowiedzialny za działania psychologiczne, psychoedukację i spotkania indywidualne.

Od 2015 roku zrealizowała ponad 3000 godzin coachingu, 7000 godzin szkoleniowych, koncentrując się na rozwoju kompetencji społecznych: asertywności, komunikacji, zarządzaniu sobą w czasie i budowaniu samoświadomości.

Dodatkowo prowadzi szkolenia i programy psychoedukacyjne dla przedszkoli i szkół, poradnictwo psychologiczne dla osób od 7 roku życia, do seniorów oraz diagnozy narzędziami standaryzowanymi. Pracuje w sposób holistyczny, dostosowując metody do potrzeb każdej osoby, wzmacniając jej potencjał i umiejętności.

Trenerka posiada odpowiednie do rodzaju i zakresu świadczonych usług doświadczenie zawodowe, nabyte w ciągu ostatnich 5 lat od daty publikacji usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnik otrzyma materiały szkoleniowe:

Notatnik, teczka, długopis, materiały do analizy, zestawy ćwiczeń.

Warunki uczestnictwa

Uczestnik usługi szkoleniowej otrzymuje zaświadczenie potwierdzające nabycie kompetencji, które zawiera:

- nazwę usługi,
- zakres tematyczny,
- opis efektów uczenia się,
- informację o wyniku walidacji.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia potwierdzającego nabycie kompetencji jest:

- udział w minimum 80% czasu trwania usługi,
- udział w procesie walidacji,
- uzyskanie minimum 70% poprawnych odpowiedzi w teście teoretycznym.

Informacje dodatkowe

Za 1 godzinę usługi szkoleniowej uznaje się godzinę zegarową (60 minut).

Nie pasuje Ci termin szkolenia? Skontaktuj się z nami!

Telefon: 731 791 691

Mail: kontakt@future-consulting.pl

Zgodnie z rozporządzeniem Ministra Finansów z dnia 20.12.2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (Dz. U. z 2018, poz. 701) usługa jest zwolniona z podatku VAT jeśli uczestnik uzyskuje min. 70% dofinansowania ze środków publicznych. W tym przypadku kwota netto równa jest kwocie brutto.

Adres

ul. Agatowa 5/U10

20-571 Lublin

woj. lubelskie

Szkolenie oraz walidacja zostaną zrealizowane w sali szkoleniowej zlokalizowanej przy ul. Agatowej 5/U10 w Lublinie. Piętro II - w budynku znajduje się winda.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Magdalena Kondas

E-mail kontakt@future-consulting.pl

Telefon (+48) 731 791 691