



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

★★★★★ 4,6 / 5
459 ocen

Negocjacje dla prawników

Numer usługi 2026/08/04/10940/3728659

📍 Warszawa
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 15:30 h
📅 28.10.2026 do 29.10.2026

3 198,00 PLN brutto
2 600,00 PLN netto
206,32 PLN brutto/h
167,74 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- Prawników negocjujących kontrakty, umowy i warunki współpracy z partnerami zewnętrznymi i klientami.
- Mediatorów, radców prawnych i adwokatów uczestniczących w rozwiązywaniu sporów cywilnych, gospodarczych i rodzinnych.
- Specjalistów z branży prawniczej, którzy chcą podnieść swoje kompetencje negocjacyjne i poprawić efektywność w trudnych rozmowach.
- Prawników korporacyjnych odpowiedzialnych za negocjacje w ramach organizacji, w tym z dostawcami, klientami oraz w sporach wewnętrznych między działami firmy.
- In-house lawyers (prawnicy zatrudnieni wewnętrznie w firmach), którzy chcą skuteczniej prowadzić negocjacje dotyczące kontraktów, polityki compliance czy relacji z partnerami biznesowymi.
- Menedżerów i specjalistów ds. prawnych współpracujących z działami zakupów, sprzedaży lub HR, regularnie uczestniczący w negocjacjach umownych.

Minimalna liczba uczestników

6

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

26-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Szkolenie "Negocjacje dla prawników" przygotowuje uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji w praktyce prawniczej poprzez rozwijanie umiejętności analizy sytuacji negocjacyjnych, budowania argumentacji oraz rozpoznawania i neutralizowania technik manipulacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik posługuje się wiedzą w zakresie negocjacji w praktyce prawniczej	• identyfikuje wyzwania negocjacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• definiuje znaczenie percepcji w negocjacjach prawnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• omawia skuteczne metody wzmacniania pewności siebie w procesie negocjacyjnym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• charakteryzuje wrodzone i nabyte umiejętności negocjacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• stosuje techniki manipulacyjne w negocjacjach	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• wykorzystuje narzędzia, strategie i scenariusze negocjacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik wykorzystuje w swojej pracy skuteczne narzędzia, techniki i strategie negocjacyjne w organizacji	• analizuje najskuteczniejsze techniki negocjacyjne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• identyfikuje odbiorców z różnych obszarów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	• dokonuje skutecznego przygotowania się do wieloetapowych negocjacji prawnych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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:

Dzień 1: Negocjacje dla Prawników – Techniki i Strategie

Moduł 1: Wprowadzenie do negocjacji w praktyce prawniczej – Test „Jakim Negocjatorem Jesteś?”

- Rozpoznawanie wrodzonych i nabytych umiejętności negocjacyjnych.
- Analiza testu 4 strategii na podstawie techniki Don’a Hutson’a.
- Jak rozpoznać typ negocjatora drugiej strony i wykorzystać tę wiedzę dla uzyskania przewagi negocjacyjnej?
- Dobór odpowiedniej strategii do konkretnej sytuacji negocjacyjnej.

Moduł 2: Budowanie przewagi w negocjacjach

- Jak zbudować, ocenić i wykorzystać siłę negocjacyjną?
- Skuteczne metody wzmacniania pewności siebie w procesie negocjacyjnym.
- Znaczenie percepcji w negocjacjach prawnych.
- Ćwiczenie praktyczne: tworzenie skutecznej strategii negocjacyjnej.

Moduł 3: Skuteczne techniki komunikacji w negocjacjach

- Analiza najskuteczniejszych technik negocjacyjnych.
- „Kto popełnił błąd?” – praktyczna analiza case studies.
- Dobór techniki negocjacyjnej do danej sytuacji.
- Reakcja na techniki stosowane przez drugą stronę.
- Case study: jak przełamać impas w negocjacjach.

Moduł 4: Rozpoznawanie i neutralizowanie manipulacji

- Najczęściej stosowane techniki manipulacyjne w negocjacjach.
- Skuteczne sposoby radzenia sobie z presją i manipulacjami.
- Ćwiczenia: identyfikowanie manipulacji w symulowanych sytuacjach.

Moduł 5: Budowanie argumentacji w negocjacjach

- Tworzenie przekonującej i spójnej argumentacji.
- Radzenie sobie z obiekcjami drugiej strony.
- Jak wyjść z impasu? – inspiracje technikami FBI.
- Warsztat: opracowanie argumentów dla negocjacji kontraktowych.

Dzień 2: Negocjacje w Środowisku Prawnym

Moduł 6. Style komunikacji i negocjatorów w negocjacjach prawnych

1. Wprowadzenie -Komunikacja w negocjacjach prawnych
2. Test/ poznaj swój preferowany styl komunikacji (wg Hartmanna)
3. Typ komunikacji a typ osobowości w negocjacjach
4. Ćwiczenie: „Tak ze mną negocjuj” -jak rozpoznać i wybrać najlepszą drogę komunikacji w negocjacjach prawnych z różnymi typami osobowości
5. Rola uważnego słuchania w negocjacjach prawnych
6. Ćwiczenie/ case study uważnego słuchania w negocjacjach prawnych
7. Kwadrat Von Thunne’a w praktyce negocjacyjnej

Moduł 7. Nastawienie do negocjacji prawnych

1. Spokojny umysł i jak go osiągnąć- nastawienie do negocjacji
2. Czy negocjacje to zawsze spór? Typowe błędy założeń prawników.
3. Ćwiczenie: „Misja- wspólny grunt” w negocjacjach prawnych
4. Poradzenie sobie z argumentami niemerytorycznymi typowymi dla negocjacji między prawnikami (argumenty autorytetu/ wieku,inne argumenty ad personam, efekt aureoli)

Moduł 8.Przygotowanie uczestników i planowanie negocjacji prawnych

1. Przygotowanie klienta i siebie/negocjacje wewnętrzne z klientem przed negocjacjami właściwymi
2. Ćwiczenie: „Mini sztab negocjacyjny” – przygotowania wewnętrzne z klientem do negocjacji
3. Inne elementy/ organizacja przestrzeni, specyfika negocjacji on line, przez telefon, ramy czasowe.
4. A co, jeśli misterny plan się nie powiedzie?

Moduł 9. Ramy prawne negocjacji i umowa

1. List intencyjny a umowa przedwstępna, oferta, negocjacje w złej wierze, kodeks cywilny (np. świadczenie niemożliwe), zwalczanie nieuczciwej konkurencji, inne przepisy
2. Dobra umowa, czyli jaka?
3. Co sprawdzić przed podpisaniem umowy? – dyskusja i lista.
4. Ćwiczenie: „Checklista Mistrza Kontraktów” – co powinna zawierać dobra umowa?
5. Podstawowe zasady legal design w umowach.
6. Rekomendacje literatury

INFORMACJE DODATKOWE:

Do udziału w warsztatach zapraszamy:

- Prawników negocjujących kontrakty, umowy i warunki współpracy z partnerami zewnętrznymi i klientami.
- Mediatorów, radców prawnych i adwokatów uczestniczących w rozwiązywaniu sporów cywilnych, gospodarczych i rodzinnych.
- Specjalistów z branży prawniczej, którzy chcą podnieść swoje kompetencje negocjacyjne i poprawić efektywność w trudnych rozmowach.
- Prawników korporacyjnych odpowiedzialnych za negocjacje w ramach organizacji, w tym z dostawcami, klientami oraz w sporach wewnętrznych między działami firmy.
- In-house lawyers (prawnicy zatrudnieni wewnętrznie w firmach), którzy chcą skuteczniej prowadzić negocjacje dotyczące kontraktów, polityki compliance czy relacji z partnerami biznesowymi.
- Menedżerów i specjalistów ds. prawnych współpracujących z działami zakupów, sprzedaży lub HR, regularnie uczestniczący w negocjacjach umownych.

Czas trwania szkolenia:

Szkolenie trwa **15,5 godzin zegarowych**, w tym: 6 godzin 15 minut stanowi część praktyczna, 6 godzin 15 minut 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 rozdzielność 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.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 16

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 16 Wprowadzenie do negocjacji w praktyce prawniczej – Test „Jakim Negocjatorem Jesteś?”	Zajęcia	Emilia Sędziak	28-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 16 -	Przerwa	-	28-10-2026	11:00	11:15	00:15
3 z 16 Budowanie przewagi w negocjacjach	Zajęcia	Emilia Sędziak	28-10-2026	11:15	13:00	01:45
4 z 16 -	Przerwa	-	28-10-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 16 Skuteczne techniki komunikacji w negocjacjach	Zajęcia	Emilia Sędziak	28-10-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 16 -	Przerwa	-	28-10-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 16 Rozpoznawanie i neutralizowanie manipulacji	Zajęcia	Emilia Sędziak	28-10-2026	15:15	16:00	00:45
8 z 16 Budowanie argumentacji w negocjacjach	Zajęcia	Emilia Sędziak	28-10-2026	16:00	16:30	00:30
9 z 16 Style komunikacji i negocjatorów w negocjacjach prawnych	Zajęcia	Janina Ligner-Żeromska	29-10-2026	09:00	11:00	02:00
10 z 16 -	Przerwa	-	29-10-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 16 Nastawienie do negocjacji prawnych	Zajęcia	Janina Ligner-Żeromska	29-10-2026	11:15	13:00	01:45
12 z 16 -	Przerwa	-	29-10-2026	13:00	13:45	00:45
13 z 16 Przygotowanie uczestników i planowanie negocjacji prawnych	Zajęcia	Janina Ligner-Żeromska	29-10-2026	13:45	15:00	01:15
14 z 16 -	Przerwa	-	29-10-2026	15:00	15:15	00:15
15 z 16 Ramy prawne negocjacji i umowa	Zajęcia	Janina Ligner-Żeromska	29-10-2026	15:15	16:30	01:15
16 z 16 -	Walidacja	-	29-10-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:30
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	17:15

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 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	3 198,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	206,32 PLN
Koszt osobogodziny netto	167,74 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	15:30

Prowadzący

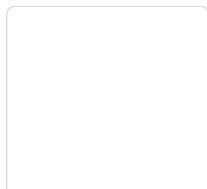
Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Emilia Sędziak

Negocjator biznesowy, trener, konsultant oraz wykładowca akademicki przedmiotów biznesowych po angielsku oraz Psychologii Biznesu na Uniwersytecie MERITO oraz ANS Konin. W biznesie międzynarodowym, korporacyjnym działa od 2008 roku, w tym jako pracownik korporacji międzynarodowej, w której ponad 3 lata zarządzała zespołem, współtworzyła Centrum Usług Wspólnych oraz zarządzała transycją procesów biznesowych. Jako magister filologii angielskiej (grupa amerykańska) biegle mówi po angielsku. W trakcie swojej długoletniej kariery korporacyjnej, rozpoczynając od 2008 roku, Emilia była związana z Działem Zakupów. Pełniła kluczową rolę w koordynacji dostaw zagranicznych, procesów zakupowych i budowania relacji z dostawcami. Posiada dogłębną wiedzę na temat procesu zakupowego, dokumentacji zakupowej oraz doświadczenie w zarządzaniu 20-osobowym zespołem administracji zakupów. Jako menedżer skupiała się nie tylko na nadzorze procesów zakupowych, ale także efektywnej koordynacji zespołu, rozwiązywaniu problemów, budżetowaniu, oraz zapewnianiu skutecznej komunikacji wewnętrznej. Jej umiejętności kierownicze były kluczowe dla efektywnego funkcjonowania działu. Na sesjach konsultacyjnych pomaga przedsiębiorcom w osiąganiu celów biznesowych i pokazuje schematy, triki i techniki negocjacyjne, które są wykorzystywane w negocjacjach z kontrahentami jak również wewnątrz firmy z innymi współpracownikami. Regularnie prowadzi szkolenia zamknięte i otwarte z zagadnień biznesowych.



2 z 2

Janina Ligner-Żeromska

Specjalistka prawa własności intelektualnej i przemysłowej, mediów, ochrony prywatności oraz nowych technologii. Adwokatka z 30-letnim doświadczeniem w doradztwie biznesowym oraz rozwoju praktyki prawniczej. Janina szefowała przez ponad 17 lat praktyce prawa własności intelektualnej i nowych technologii oraz prawa mediów jednej z największych polskich kancelarii, następnie przez 3 lata budowała praktykę własności intelektualnej w kancelarii w pierwszej 15-stce pod względem wielkości. W obu kancelariach prowadziła i projektowała programy rozwojowe i szkoleniowe dla pracowników merytorycznych. Od 2017 prowadzi wyspecjalizowaną praktykę adwokacką we współpracy z kancelariami i innymi podmiotami profesjonalnymi.

Janina od 2016 roku z pasją zaangażowała się w charakterze mentorki w programy rozwojowe młodych profesjonalistów, szczególnie prawniczek i prawników. Obecnie jest mentorką w 3 organizacjach, w tym w programie „Leading Lawyer” EY Academy of Business.

Rekomendowana przez Legal 500, Chambers & Partners, World Trademark Review oraz Best Lawyers.

W 2021 roku Janina została wybrana przez Forbes Polska do grona 25 najlepszych prawniczek biznesowych w Polsce (TOP 25 best women lawyers in Poland).

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

- Harmonogram godzinowy szkolenia każdorazowo dostosowywany jest do grupy szkoleniowej.
- Godziny realizacji przerw i 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



Anna Sobora

E-mail anna.sobora@pl.ey.com

Telefon (+48) 572 002 646