



CYFROWY NEGOCJATOR – AI, dane i VR w przygotowaniu i prowadzeniu negocjacji biznesowych

Numer usługi 2026/08/17/184984/3749447

3 600,00 PLN brutto
3 600,00 PLN netto
276,92 PLN brutto/h
276,92 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

109 ocen

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 13:00 h

📅 14.11.2026 do 15.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest do:

- przedsiębiorców prowadzących negocjacje biznesowe,
- właścicieli mikro- i małych przedsiębiorstw,
- handlowców i przedstawicieli handlowych,
- specjalistów ds. zakupów,
- osób odpowiedzialnych za współpracę z klientami i kontrahentami,
- osób prowadzących negocjacje cenowe, zakupowe lub sprzedażowe,
- osób podejmujących decyzje biznesowe wymagające analizy informacji i danych,
- osób chcących wykorzystywać narzędzia cyfrowe i AI do przygotowania, prowadzenia oraz analizy negocjacji.

Usługa jest szczególnie kierowana do osób, które **wykorzystują lub planują wykorzystywać narzędzia cyfrowe w codziennej pracy zawodowej**, ale nie mają jeszcze uporządkowanego sposobu ich zastosowania w procesie negocjacyjnym.

Nie są wymagane formalne kwalifikacje ani wcześniejsze doświadczenie w pracy z technologią VR.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

13-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest rozwój kompetencji cyfrowych uczestnika w zakresie wykorzystywania narzędzi AI i innych narzędzi cyfrowych do przygotowania, prowadzenia i analizy negocjacji biznesowych. Uczestnik nauczy się pozyskiwać i porządkować informacje cyfrowe, tworzyć i weryfikować treści z wykorzystaniem AI, analizować dane z symulacji VR oraz opracowywać cyfrowy plan negocjacji i dobierać narzędzia cyfrowe do realizowanych zadań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik wyszukuje i porządkuje informacje cyfrowe potrzebne do przygotowania negocjacji.	określa informacje potrzebne do przygotowania konkretnej sytuacji negocjacyjnej,	Analiza dowodów i deklaracji
	wyszukuje informacje przy wykorzystaniu dostępnych źródeł cyfrowych,	Analiza dowodów i deklaracji
	selekcjonuje informacje istotne dla procesu negocjacyjnego,	Analiza dowodów i deklaracji
	porządkuje informacje w narzędziu cyfrowym,	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje informacje wymagające dodatkowej weryfikacji.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik wykorzystuje narzędzia AI do przygotowania negocjacji.	formułuje polecenie dla narzędzia AI dotyczące przygotowania negocjacji,	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje AI do wygenerowania propozycji argumentów, pytań lub scenariuszy rozmowy,	Wywiad swobodny
	modyfikuje polecenie AI w celu uzyskania bardziej użytecznego wyniku,	Analiza dowodów i deklaracji
	wybiera informacje przydatne do przygotowania negocjacji,	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje wynik pracy AI do przygotowania własnego materiału negocjacyjnego.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik ocenia wiarygodność i przydatność informacji wygenerowanych przez AI.	identyfikuje informacje wymagające sprawdzenia,	Analiza dowodów i deklaracji
	porównuje informacje wygenerowane przez AI z dostępnymi źródłami,	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje błędne lub niepełne informacje,	Analiza dowodów i deklaracji
	modyfikuje materiał wygenerowany przez AI na podstawie przeprowadzonej weryfikacji,	Analiza dowodów i deklaracji
	uzasadnia decyzję o wykorzystaniu lub odrzuceniu informacji.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik analizuje dane dotyczące własnego zachowania uzyskane podczas symulacji VR.	odczytuje informacje zawarte w raporcie po symulacji,	Analiza dowodów i deklaracji
	identyfikuje informacje dotyczące własnego sposobu komunikowania się i podejmowania decyzji,	Analiza dowodów i deklaracji
	porównuje własne obserwacje z informacjami zawartymi w raporcie,	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje minimum dwa obszary wymagające rozwoju,	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje wnioski na podstawie danych.	Analiza dowodów i deklaracji
Uczestnik tworzy z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych plan przygotowania do negocjacji.	określa cel negocjacji,	Analiza dowodów i deklaracji
	porządkuje informacje dotyczące interesów stron,	Analiza dowodów i deklaracji
	określa argumenty i możliwe warianty działania,	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje AI lub inne narzędzie cyfrowe do uporządkowania materiału,	Analiza dowodów i deklaracji
	tworzy cyfrowy dokument zawierający plan przygotowania do negocjacji.	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik dobiera narzędzia cyfrowe do zadań związanych z przygotowaniem i analizą negocjacji.	przyporządkowuje narzędzie cyfrowe do konkretnego zadania,	Analiza dowodów i deklaracji
	uzasadnia wybór narzędzia,	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje wybrane narzędzie do wykonania zadania,	Analiza dowodów i deklaracji
	ocenia użyteczność zastosowanego rozwiązania.	Wywiad swobodny
Uczestnik stosuje zasady bezpiecznego i odpowiedzialnego wykorzystania AI w pracy zawodowej.	rozpoznaje dane, których nie należy wprowadzać do publicznych narzędzi AI,	Wywiad swobodny
	identyfikuje ryzyka związane z wykorzystaniem AI w pracy z informacjami biznesowymi,	Wywiad swobodny
	stosuje zasadę weryfikacji informacji wygenerowanych przez AI,	Wywiad swobodny
	dobiera sposób wykorzystania AI adekwatny do rodzaju informacji.	Wywiad swobodny
Uczestnik wykorzystuje informacje z analizy własnych zachowań do planowania rozwoju kompetencji negocjacyjnych.	wskazuje własne mocne strony,	Wywiad swobodny
	identyfikuje obszary wymagające rozwoju,	Wywiad swobodny
	określa działania umożliwiające poprawę skuteczności negocjacyjnej,	Wywiad swobodny
	przedstawia sposób zastosowania zdobytych kompetencji w pracy zawodowej.	Analiza dowodów i deklaracji

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

DZIEŃ I – 7 godzin zegarowych

Moduł 1. Cyfrowe przygotowanie do negocjacji – 45 min

- rola informacji cyfrowej w przygotowaniu negocjacji,
- rodzaje informacji potrzebnych przed rozmową,
- źródła informacji cyfrowej,
- selekcja informacji,
- wiarygodność źródeł,
- organizowanie informacji do dalszej analizy,
- określenie indywidualnego celu uczestnika.

Metody: miniwykład, dyskusja, ćwiczenie indywidualne.

Moduł 2. Dane i informacje cyfrowe w procesie negocjacyjnym – 60 min

- identyfikowanie danych istotnych dla negocjacji,
- porządkowanie informacji,
- analiza informacji dotyczących kontrahenta,
- porównywanie danych,
- wyciąganie wniosków,
- przygotowanie danych do wykorzystania przez AI.

Praktyka: uczestnik przygotowuje zestaw informacji dla wybranej sytuacji negocjacyjnej.

Przerwa – 15 min

Moduł 3. AI jako narzędzie przygotowania negocjacji – 90 min

- możliwości wykorzystania AI w negocjacjach,
- tworzenie skutecznych poleceń,
- kontekst, rola, cel i ograniczenia w promptach,
- generowanie argumentów,
- przygotowanie pytań,
- analiza możliwych scenariuszy,
- przygotowanie kontrargumentów,
- iteracyjna praca z AI.

Praktyka: uczestnik tworzy i testuje własne prompty negocjacyjne.

Przerwa – 30 min

Moduł 4. Weryfikacja informacji wygenerowanych przez AI – 60 min

- błędne i niepełne odpowiedzi AI,
- halucynacje,
- weryfikacja źródeł,
- porównywanie informacji,

- ocena przydatności odpowiedzi,
- bezpieczeństwo danych biznesowych,
- dane poufne i dane osobowe,
- zasady odpowiedzialnego wykorzystania AI.

Praktyka: uczestnik analizuje przykładowe odpowiedzi AI i poprawia je.

Moduł 5. Przygotowanie do symulacji VR – 45 min

- technologia VR wykorzystywana w procesie szkoleniowym,
- zasady obsługi sprzętu,
- zasady bezpieczeństwa,
- logowanie i konfiguracja,
- przedstawienie scenariusza „Wizyta w elektrowni”,
- zadania uczestników,
- informacje podlegające późniejszej analizie.

Dotychczasowa karta przewidywała osobny instruktaż obsługi VR i przygotowanie do scenariusza.

Moduł 6. Symulacja VR „Wizyta w elektrowni” – 105 min

Praktyczna realizacja scenariusza:

- komunikacja,
- współpraca,
- podejmowanie decyzji,
- negocjowanie sposobu działania,
- argumentowanie,
- reagowanie na sytuacje problemowe,
- działanie pod presją czasu,
- wykorzystanie informacji,
- osiąganie wspólnego celu.

W trakcie symulacji uczestnicy funkcjonują w środowisku bez formalnej hierarchii, a ich zachowania są rejestrowane i analizowane.

DZIEŃ II – 6 godzin zegarowych

Moduł 7. Analiza danych i raportu po symulacji VR – 60 min

- odczytanie danych z symulacji,
- analiza indywidualnego raportu,
- porównanie obserwacji własnych z raportem,
- identyfikacja wzorców zachowania,
- wyciąganie wniosków,
- określenie obszarów rozwoju.

Raport pozostaje jednym z głównych produktów usługi, podobnie jak w obecnej karcie.

Moduł 8. AI w analizie zachowań i danych negocjacyjnych – 75 min

- wykorzystanie AI do porządkowania danych,
- analiza informacji z raportu,
- formułowanie pytań do danych,
- generowanie możliwych interpretacji,
- krytyczna ocena wyników AI,
- przekładanie analizy na rekomendacje.

Praktyka: uczestnik przygotowuje własne zapytania do AI i analizuje uzyskane wyniki.

Przerwa – 15 min

Moduł 9. Cyfrowa strategia negocjacyjna – 75 min

Uczestnik tworzy własny cyfrowy materiał negocjacyjny:

- cel negocjacji,
- interesy stron,

- argumenty,
- możliwe obiekcje,
- odpowiedzi,
- warianty działania,
- BATNA,
- możliwe ustępstwa,
- granice negocjacyjne,
- rekomendowane działania.

Praktyka: praca indywidualna z wykorzystaniem AI i narzędzi cyfrowych.

Moduł 10. Dobór narzędzi cyfrowych do pracy negocjatora – 30 min

- narzędzia AI,
- narzędzia do pracy z dokumentami,
- narzędzia do analizy danych,
- narzędzia do organizacji informacji,
- dobór narzędzia do zadania,
- ocena efektywności rozwiązania.

Moduł 11. Indywidualna karta rozwoju – 30 min

Uczestnik opracowuje:

- dwa obszary rozwoju,
- dwa konkretne działania,
- narzędzie cyfrowe, które będzie wykorzystywane w pracy,
- sposób wykorzystania AI,
- termin pierwszego wdrożenia.

Przerwa – 30 min

11. Walidacja – 45 minut

Osoba prowadząca walidację: Łukasz Kosno

Walidacja jest rozdzielona od procesu szkolenia, zgodnie z wymaganiem BUR dotyczącym rozdzielności funkcji.

Walidacja obejmuje **wywiad swobodny oraz analizę dowodów**.

Uczestnik otrzymuje sytuację negocjacyjną i wykonuje zadanie obejmujące:

1. wyszukanie i uporządkowanie informacji,
2. wykorzystanie AI do przygotowania elementu strategii,
3. ocenę odpowiedzi wygenerowanej przez AI,
4. przygotowanie cyfrowego materiału negocjacyjnego,
5. wskazanie zastosowanego narzędzia cyfrowego,
6. uzasadnienie sposobu jego wykorzystania.

Walidator analizuje również:

- przygotowany materiał,
- pracę uczestnika,
- indywidualną kartę rozwoju,
- dowody wykonania zadań.

Metody dydaktyczne

- miniwykład,
- dyskusja moderowana,
- analiza przypadku,
- ćwiczenia praktyczne,
- praca indywidualna,
- praca w parach,
- praca zespołowa,
- praca z narzędziami AI,
- analiza danych,

- doświadczenie diagnostyczno-rozwojowe VR,
- analiza raportu,
- ćwiczenia z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych,
- konsultacje indywidualne.

Warunki techniczne

Organizator zapewnia:

- gogle VR,
- kontrolery VR,
- stanowiska do realizacji scenariusza „Wizyta w elektrowni”,
- komputer sterujący,
- dostęp do narzędzi AI wykorzystywanych podczas szkolenia,
- dostęp do narzędzi cyfrowych wykorzystywanych podczas ćwiczeń,
- projektor lub monitor,
- dostęp do materiałów szkoleniowych,
- przestrzeń umożliwiającą bezpieczną realizację symulacji VR,
- dostęp do indywidualnych raportów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 Moduł 1. Cyfrowe przygotowanie do negocjacji	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-11-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 17 Moduł 2. Dane i informacje cyfrowe	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-11-2026	09:45	10:45	01:00
3 z 17 -	Przerwa	-	14-11-2026	10:45	11:00	00:15
4 z 17 Moduł 3. AI jako narzędzie przygotowania negocjacji	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-11-2026	11:00	12:30	01:30
5 z 17 -	Przerwa	-	14-11-2026	12:30	13:15	00:45
6 z 17 Moduł 4. Weryfikacja informacji wygenerowanych przez AI	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-11-2026	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 17 Moduł 5. Przygotowanie do doświadczenia VR	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-11-2026	14:00	14:45	00:45
8 z 17 Moduł 6. Symulacja VR - "Wizyta w elektrowni" - część I	Zajęcia	Sara Jagiełło	14-11-2026	14:45	16:00	01:15
9 z 17 Moduł 6. Symulacja VR - "Wizyta w elektrowni" część II	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-11-2026	09:00	09:30	00:30
10 z 17 Moduł 7. Analiza danych i raportu symulacji	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-11-2026	09:30	10:30	01:00
11 z 17 Moduł 8. AI w analizie danych negocjacyjnych	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-11-2026	10:30	11:30	01:00
12 z 17 -	Przerwa	-	15-11-2026	11:30	12:00	00:30
13 z 17 Moduł 9. Tworzenie cyfrowej strategii negocjacyjnej	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-11-2026	12:00	12:45	00:45
14 z 17 Moduł 10. Dobór narzędzi cyfrowych	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-11-2026	12:45	13:00	00:15
15 z 17 Moduł 11. Indywidualny plan wdrożenia	Zajęcia	Sara Jagiełło	15-11-2026	13:00	13:45	00:45
16 z 17 -	Przerwa	-	15-11-2026	13:45	14:15	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 17 -	Walidacja	-	15-11-2026	14:15	15:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	13:00
w tym suma godzin zajęć	10:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:30

Cennik

Cennik

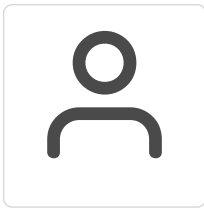
Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 600,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 600,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	276,92 PLN
Koszt osobogodziny netto	276,92 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	13:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego.

Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otwarcie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF.

Od 2025 roku prowadzi szkolenia w zakresie budowania zrównoważonego rozwoju biznesu z wykorzystaniem zielonych i cyfrowych kompetencji - tworzenie modeli biznesowych zgodnych z zasadami zielonej gospodarki w oparciu o standardy ESG i CSR oraz wykorzystaniem AI i narzędzi cyfrowych wspierających zrównoważoną gospodarkę zasobami.

Doświadczenie zawodowe i kwalifikacje nabyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą publikacji usługi w BUR

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Każdy uczestnik otrzymuje:

- materiały szkoleniowe w formie elektronicznej,
- zestaw narzędzi do przygotowania negocjacji,
- zestaw przykładowych promptów do pracy z AI,
- indywidualny raport z symulacji VR,
- materiały wypracowane podczas ćwiczeń,
- cyfrowy plan przygotowania do negocjacji,
- indywidualną kartę rozwoju,
- rekomendacje dotyczące dalszego wykorzystania narzędzi cyfrowych,
- zaświadczenie o ukończeniu usługi zgodne z wymaganiami BUR

Warunki uczestnictwa

Do udziału w usłudze mogą przystąpić osoby pełnoletnie zainteresowane rozwojem kompetencji cyfrowych oraz ich zastosowaniem w negocjacjach biznesowych.

Nie jest wymagane wcześniejsze doświadczenie w:

- korzystaniu z VR,
- korzystaniu z AI,
- pracy z zaawansowanymi narzędziami cyfrowymi.

Wymagana jest podstawowa umiejętność obsługi komputera.

Informacje dodatkowe

Usługa została opracowana jako praktyczne szkolenie rozwijające kompetencje cyfrowe wykorzystywane w procesach negocjacyjnych.

Uczestnik nie tylko poznaje możliwości wykorzystania AI i narzędzi cyfrowych, ale **samodzielnie wykonuje zadania z ich wykorzystaniem**, analizuje informacje, weryfikuje wyniki pracy AI oraz przygotowuje cyfrowe materiały negocjacyjne.

Technologia VR stanowi środowisko praktyczne pozwalające na zebranie danych dotyczących zachowania uczestnika w sytuacji wymagającej współpracy, komunikacji i podejmowania decyzji.

AI jest wykorzystywana zarówno do analizy danych z symulacji, jak i jako narzędzie pracy uczestnika.

Adres

ul. Żwirki i Wigury 16/4

40-063 Katowice

woj. śląskie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842