



Negocjacje handlowe w praktyce: jak skutecznie ustalać warunki współpracy

Numer usługi 2026/08/21/144863/3759244

1 590,00 PLN brutto
1 590,00 PLN netto
99,38 PLN brutto/h
99,38 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

"FUNDACJA ETRP"

★★★★★ 4,7 / 5

14 ocen

- 🗂 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 12.09.2026 do 13.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie „Negocjacje handlowe w praktyce: jak skutecznie ustalać warunki współpracy” skierowane jest przede wszystkim do **przedsiębiorców, właścicieli firm, osób odpowiedzialnych za sprzedaż oraz pracowników mających kontakt z klientami i kontrahentami**, którzy chcą rozwijać praktyczne umiejętności prowadzenia negocjacji biznesowych.

W szczególności szkolenie jest przeznaczone dla:

- właścicieli i osób zarządzających małymi i średnimi przedsiębiorstwami,
- przedsiębiorców prowadzących negocjacje z klientami, dostawcami i partnerami biznesowymi,
- handlowców i przedstawicieli sprzedaży,
- osób odpowiedzialnych za pozyskiwanie klientów i zawieranie umów,
- pracowników działów sprzedaży, zakupów i obsługi klienta,
- osób negocjujących ceny, zakres usług, terminy realizacji oraz warunki współpracy,
- freelancerów i osób prowadzących działalność usługową,
- osób rozpoczynających pracę w sprzedaży lub biznesie, które chcą zdobyć praktyczne kompetencje negocjacyjne.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

25

Data zakończenia rekrutacji

09-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Cel

Cel edukacyjny

Podniesienie efektywności procesów sprzedażowych uczestników poprzez rozwój umiejętności analitycznych, strategicznego planowania rozmów oraz biegłego stosowania zaawansowanych technik negocjacyjnych w trudnych sytuacjach handlowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi analizować sytuację negocjacyjną i identyfikować interesy stron.	Wskazuje interesy, potrzeby oraz potencjalne pola konfliktu obu stron na podstawie przedstawionego przypadku negocjacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi strategicznie zaplanować przebieg rozmowy handlowej.	Opracowuje plan negocjacji zawierający cele, minimalne akceptowalne warunki, argumenty oraz możliwe ustępstwa.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik potrafi stosować zaawansowane techniki negocjacyjne w praktyce.	Dobiera i stosuje odpowiednią technikę negocjacyjną w przedstawionej sytuacji handlowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

W dynamicznym środowisku biznesowym umiejętność prowadzenia skutecznych negocjacji jest kluczową kompetencją przedsiębiorcy. Warsztaty te zostały zaprojektowane, aby przejść od teoretycznych podstaw do zaawansowanych technik wywierania wpływu, budowania wartości oferty oraz skutecznej ochrony interesów firmy. Program warsztatów kładzie nacisk na podejście praktyczne. Uczestnicy poprzez symulacje i analizy przypadków uczą się identyfikować taktyki drugiej strony oraz skutecznie stosować techniki argumentacji handlowej. Każdy blok warsztatowy łączy wiedzę teoretyczną z intensywnymi ćwiczeniami, co pozwala na natychmiastowe wdrożenie poznanych narzędzi w codzienną praktykę zawodową przedsiębiorców.

Walidacja - Test z wynikiem generowanym automatycznie, dla którego nie jest wymagane prowadzenie dodatkowej osoby prowadzącej walidację.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Wprowadzenie: Czym się różni negocjacje handlowe od zwykłej sprzedaży?	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	12-09-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 19 -	Przerwa	-	12-09-2026	10:00	10:15	00:15
3 z 19 Przygotowanie: Cele, stanowiska, interesy, granice ustępstw i możliwe scenariusze rozmowy.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	12-09-2026	10:15	12:15	02:00
4 z 19 -	Przerwa	-	12-09-2026	12:15	12:30	00:15
5 z 19 Analiza klienta kontrahenta: Potrzeby, motywacje, obawy i realna siła negocjacyjna stron.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	12-09-2026	12:30	14:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 19 -	Przerwa	-	12-09-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 19 Budowanie wartości oferty przed rozmową o cenie.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	12-09-2026	14:45	15:45	01:00
8 z 19 -	Przerwa	-	12-09-2026	15:45	16:00	00:15
9 z 19 Taktyki negocjacyjne: jak je rozpoznawać i jak na nie odpowiadać (blok interaktywny).	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	12-09-2026	16:00	17:00	01:00
10 z 19 Techniki argumentacji handlowej: jak przekonywać bez nacisku i manipulacji	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	13-09-2026	09:00	10:00	01:00
11 z 19 -	Przerwa	-	13-09-2026	10:00	10:15	00:15
12 z 19 Rozmowa o cenie, rabatach i warunkach współpracy.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	13-09-2026	10:15	12:15	02:00
13 z 19 -	Przerwa	-	13-09-2026	12:15	12:30	00:15
14 z 19 Reagowanie na obiekcje, presję cenową i trudne zachowania kontrahenta.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	13-09-2026	12:30	14:30	02:00
15 z 19 -	Przerwa	-	13-09-2026	14:30	14:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
16 z 19 Finalizowanie negocjacji: domykanie ustaleń, podsumowanie warunków i zabezpieczenie interesów firmy.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	13-09-2026	14:45	15:45	01:00
17 z 19 -	Przerwa	-	13-09-2026	15:45	16:00	00:15
18 z 19 Symulacje negocjacyjne: zaawansowana analiza błędów i wypracowanie indywidualnych rekomendacji.	Zajęcia	Paweł Pyrzyński	13-09-2026	16:00	16:30	00:30
19 z 19 -	Walidacja	Paweł Pyrzyński	13-09-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 590,00 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 590,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	99,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	99,38 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Paweł Pyrzyński

Paweł Pyrzyński – trener, doradca i nauczyciel akademicki z dwudziestoletnim doświadczeniem w prowadzeniu szkoleń, doradztwa oraz pracy rozwojowej z organizacjami, firmami i samorządami. Certyfikowany trener IBM w zakresie Design Thinking – Certified Enterprise Design Thinking Practitioner oraz Design Thinking Co-Creator. Absolwent London School of Business Administration - Strategic Leadership and Corporate Direction oraz Communication Skills for Leaders. W swojej pracy wspiera zarówno firmy polskie, jak i międzynarodowe, w tym działy B+R, pomagając im rozwijać innowacyjne rozwiązania, usprawniać procesy, wdrażać nowe produkty i usługi oraz wzmacniać kompetencje zespołów. Od wielu lat związany jest również z sektorem ekonomii społecznej jako doradca, trener i ekspert współpracujący z licznymi Ośrodkami Wsparcia Ekonomii Społecznej. Autor podcastu Social Business Podcast na Spotify oraz kanału SociallyEconomic na Tik Toku. Podczas szkoleń szczególny nacisk kładzie na praktyczne zdobywanie wiedzy, rozwijanie konkretnych umiejętności, nowoczesne technologie (których jest fanem) oraz przekładanie omawianych zagadnień na realne i efektywne działania uczestników. Jego podejście łączy doświadczenie biznesowe, kompetencje trenerskie, znajomość procesów innowacyjnych oraz umiejętność pracy z różnorodnymi grupami odbiorców.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dla uczestników zostaną przekazane najpóźniej dzień po ukończeniu usługi.

Warunki techniczne

Szkolenie online.

Wymagania techniczne:

Komputer podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Kontakt



ARIEL BANASZEWSKI

E-mail szkolenia@fundacjaetrp.pl

Telefon (+48) 517 147 731