



CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

92 oceny

Sztuka Negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery - szkolenie

Numer usługi 2026/08/27/120698/3771960

📍 Gdańsk

🏠 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 26.11.2026 do 27.11.2026

2 700,00 PLN brutto

2 700,00 PLN netto

168,75 PLN brutto/h

168,75 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	handlowcy, key account managerowie, dyrektorzy/menedżerowie sprzedaży, właściciele firm
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompleksowego przygotowania strategii negocjacyjnych, reagowania na manipulacyjne zagrywki negocjacyjne oraz prowadzenia i zamykania procesów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
--------------------	----------------------	------------------

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia strategie negocjacyjne i ocenia, w jakich sytuacjach biznesowych używać odpowiednich strategii. Uczestnik przygotowuje i planuje proces negocjacyjny.	Uczestnik definiuje strategie negocjacyjne.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik wskazuje różnice między strategiami negocjacyjnymi.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przygotowuje elementy planu negocjacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik przygotowuje kontrakt na spotkanie/sesję negocjacyjną.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne.	Uczestnik definiuje elementy procesu negocjacyjnego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik stosuje trzystopniowy plan elastycznej obrony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Uczestnik definiuje sposoby przełamywania impasów w negocjacjach.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na manipulacyjne zagrania drugiej strony.	Uczestnik stosuje sposoby reagowania na manipulacje partnerów.	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

Sztuka Negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery to szkolenie oparte na metodyce Sandler Training, jednej z najbardziej rozpoznawalnych marek w edukacji biznesowej na świecie. Sandler Negotiation Mastery to metoda, która łączy programy sprzedażowe i negocjacyjne.

ELEMENTY PROGRAMU:

DZIEŃ 1 - PROFESJONALNI NEGOCJATORZY. PRZYGOTOWANIE I PROWADZENIE NEGOCJACJI.

- Jak negocjacje łączą się z procesem sprzedaży? Definicje sprzedaż vs. negocjacje.
- Ocena zdolności negocjacyjnych kupujących: przeciętni kupujący i profesjonalni negocjatorzy.
- Kompleksowe przygotowanie do negocjacji.
- Analiza przedmiotu negocjacji - obszary i priorytety negocjacyjne.
- BATNA – definicje i oceny pozycji negocjacyjnych.
- Podstawowe strategie negocjacyjne – korzyści i zagrożenia.
- Zasady kontraktowania i prowadzenia sesji negocjacyjnych

DZIEŃ 2 - ZASADY PROWADZENIA NEGOCJACJI. OBRONA PRZED TAKTYKAMI PARTNERÓW.

- Zasady mądrze prowadzonej polityki ustępstw.
- Trzystopniowy plan elastycznej obrony.
- Siedem grzechów głównych negocjatorów.
- Żelazne zasady negocjacyjne.
- "Parszywa dwunastka" – taktyki stosowane przez przeciwników.
- Odpowiedzi na trudne zagrywki drugiej strony.
- Finałowa gra negocjacyjna – przygotowanie i prowadzenie negocjacji.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie odbywa się na sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Każdy z uczestników ma do dyspozycji własne biurko z zestawem piśmienniczym i dedykowanymi materiałami dydaktycznymi.

Walidacja:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do testu teoretycznego, który składa się z pytań związanych z tematyką szkolenia. W teście będą zawarte pytania jedno i wielokrotnego wyboru weryfikujące wiedzę uczestników. Test będzie przeprowadzony na platformie online, z wynikiem wygenerowanym automatycznie.

Realizacja usługi:

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Na zajęcia praktyczne przewidzianych jest 12 h, na zajęcia teoretyczne 4 h.

Weryfikacja postępów:

Szkolenie ma formę interaktywną, z licznymi zadaniami praktycznymi. Pomiedzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Profesjonalni negocjatorzy. Przygotowanie i prowadzenie negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 19 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 19 Profesjonalni negocjatorzy. Przygotowanie i prowadzenie negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	10:45	12:00	01:15
4 z 19 -	Przerwa	-	26-11-2026	12:00	12:15	00:15
5 z 19 Profesjonalni negocjatorzy. Przygotowanie i prowadzenie negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	12:15	13:30	01:15
6 z 19 -	Przerwa	-	26-11-2026	13:30	14:00	00:30
7 z 19 Profesjonalni negocjatorzy. Przygotowanie i prowadzenie negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 19 -	Przerwa	-	26-11-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 19 Profesjonalni negocjatorzy. Przygotowanie i prowadzenie negocjacji.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	26-11-2026	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 19 Zasady prowadzenia negocjacji. Obrona przed taktykami partnerów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	09:00	10:30	01:30
11 z 19 -	Przerwa	-	27-11-2026	10:30	10:45	00:15
12 z 19 Zasady prowadzenia negocjacji. Obrona przed taktykami partnerów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	10:45	12:00	01:15
13 z 19 -	Przerwa	-	27-11-2026	12:00	12:15	00:15
14 z 19 Zasady prowadzenia negocjacji. Obrona przed taktykami partnerów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	12:15	13:30	01:15
15 z 19 -	Przerwa	-	27-11-2026	13:30	14:00	00:30
16 z 19 Zasady prowadzenia negocjacji. Obrona przed taktykami partnerów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	14:00	15:30	01:30
17 z 19 -	Przerwa	-	27-11-2026	15:30	15:45	00:15
18 z 19 Zasady prowadzenia negocjacji. Obrona przed taktykami partnerów.	Zajęcia	Jacek Czarnowski	27-11-2026	15:45	16:30	00:45
19 z 19 -	Walidacja	Jacek Czarnowski	27-11-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 700,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 700,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	168,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	168,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.
Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób. Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.
Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

ul. Nad Stawem 5
80-454 Gdańsk
woj. pomorskie

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



ANETA WIELICZKO

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682