

KIROV STRATEGIC
NEGOTIATORS
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

67 ocen

Negocjacje- przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie

Numer usługi 2026/09/01/41747/3782665

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 15:00 h

📅 15.10.2026 do 16.10.2026

4 243,50 PLN brutto

3 450,00 PLN netto

282,90 PLN brutto/h

230,00 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	- pracownicy zaangażowani w procesy negocjacyjne z klientami zewnętrznymi z działów zakupów, działów sprzedaży i działów logistyki - szefowie projektów i szefowie kontraktów negocjujący umowy - oczekiwane doświadczenie zawodowe min. 3 lata
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	08-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Kurs "Negocjacje-przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie" przygotowuje do samodzielnego prowadzenia negocjacji z partnerami biznesowymi zgodnie z Harwadzkim modelem negocjacji w celu osiągnięcia założonych wyników finansowych dla organizacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna i rozumie pojęcia: interesy stron, BATNA, kwestie negocjacyjne, argumentacja negocjacyjna, kotwica, framing.	Poprawne zastosowanie pojęć i terminów podczas ćwiczeń, dyskusji i symulacji	Analiza dowodów i deklaracji
Rozróżnia strategie negocjacyjne w kontekście sytuacji równowagi i braku równowagi sił. Zna techniki przygotowania oferty negocjacyjnej i rozpoznawania interesów partnera. Rozumie różnice między stylem negocjacji „zimnym” i „ciepłym” oraz ich wpływ na efekt negocjacyjny. Potrafi zidentyfikować własne interesy oraz interesy partnera w procesie negocjacji.		Wywiad ustrukturyzowany
Umie przygotować i zaprezentować ofertę negocjacyjną dostosowaną do typu partnera. Stosuje argumenty negocjacyjne oparte o niepodważalne kryteria i zarządza oczekiwaniami.	Poprawna identyfikacja interesów stron i BATNA w analizie przypadku	Analiza dowodów i deklaracji
Wykorzystuje techniki skutecznej komunikacji: aktywne słuchanie, zadawanie trafnych pytań, adekwatne reagowanie. Potrafi pracować w zespole negocjacyjnym i stosować ustalone taktyki w sytuacjach symulowanych. Tworzy plan przygotowania do negocjacji w formie pisemnej i potrafi go zastosować.	Użycie logicznych, spójnych i uzasadnionych argumentów podczas symulacji negocjacji	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wykazuje gotowość do współpracy w zespole negocjacyjnym.	Użycie logicznych, spójnych i uzasadnionych argumentów podczas symulacji negocjacji	Analiza dowodów i deklaracji
Potrafi udzielać i przyjmować konstruktywny feedback.		
Bierze odpowiedzialność za przygotowanie i przebieg procesu negocjacyjnego.		
Rozumie znaczenie etyki i wartości organizacyjnych w negocjacjach handlowych.	Obserwacja zastosowania technik aktywnego słuchania, pytań, reakcji w symulacjach	Analiza dowodów i deklaracji

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

Szkolenie jest dedykowane dla pracowników zaangażowanych w procesy negocjacyjne z klientami zewnętrznymi z działów zakupów, działów sprzedaży i działów logistyki, dla szefów projektów i szefowie kontraktów negocjujący umowy. Oczekiwane doświadczenie zawodowe min. 3 lata.

Podczas szkolenia uczestnicy będą dzieleni na zespoły 2 oraz 3 osobowe do prowadzenia negocjacji w podzespołach. Uczestnicy rozgrywają gry symulacyjne dotyczące negocjacji kupna-sprzedaży oraz negocjacji w sytuacjach braku równowagi stron.

Zakes tematyczny

1. INTERESY

- Po co i jak określać interesy przed rozmowami?

- Jakie są drogi realizacji interesów?

- Czy i jakie interesy ujawniać?

- Jak określać interesy Partnera?

2. Określanie alternatyw i budowanie BATNA

3. KWESTIE negocjacyjne, czyli o czym i jak rozmawiać?

4. ARGUMENTY negocjacyjne oparte o niepodważalne kryteria ich odpowiedni dobór. FRAMING oraz Zarządzanie oczekiwaniami w negocjacjach.

Jak nie oddawać pola za darmo, czyli obrona marży i wartości dla naszej firmy

5. Komunikacja i prezentacja oferty w negocjacjach.

- Propozycje wstępne – ich rodzaje i sposób przedstawiania oferty wstępnej

- OFERTA WSTĘPNA – rodzaje. Jak formułować i modyfikować swoją ofertę w zależności od typu partnera

- Kotwica negocjacyjna vs budowanie umowy oparte o kryteria negocjacyjne

Techniki skutecznej komunikacji (Aktywne słuchanie i co dalej?, Umiejętność zadawania trafnych pytań,

- 7 Taktów obrony marży i wartości. Taktiki właściwego ustępowania w negocjacjach

W trakcie szkolenia uczestnicy rozgrywają gry symulacyjne, których celem jest pokazanie:

- jak negocjować warunki umowy,

- jak budować BATNA i na czym polega budowanie skutecznych argumentów podczas negocjacji,

- jakie są siły w procesie negocjacji i jak można z nich korzystać,

- jaka jest różnica między „ciepłym” (bezpośrednie spotkanie) a „zimnym” (rozmowa przez telefon, wymiana korespondencji e-mail’owej, wymiana dokumentów) sposobem prowadzenia negocjacji z punktu widzenia sukcesu i efektu negocjacji,

- jak wpływa na wynik rozmów postrzeganie swojej roli względem roli partnera.

Weryfikacja efektów kształcenia następuje poprzez obowiązkowe zaliczenie. Uczestnik otrzymuje 30 dniowe zadanie rozwojowe - pisemny program tworzenia dobrych nawyków odnośnie przygotowania i prowadzenia negocjacji zakończony feedback’iem od prowadzących

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 1. INTERESY	Zajęcia	Nikolay Kirov	15-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	15-10-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 15 2. Określanie alternatyw i budowanie BAT NA	Zajęcia	Nikolay Kirov	15-10-2026	10:45	13:00	02:15
4 z 15 -	Przerwa	-	15-10-2026	13:00	13:30	00:30
5 z 15 3. KWESTIE negocjacyjne, czyli o czym i jak rozmawiać?	Zajęcia	Nikolay Kirov	15-10-2026	13:30	15:00	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	15-10-2026	15:00	15:15	00:15
7 z 15 4. ARGUMENTY negocjacyjne oparte o niepodważalne kryteria ich odpowiedni doń.	Zajęcia	Nikolay Kirov	15-10-2026	15:15	16:30	01:15
8 z 15 5. Komunikacja i prezentacja oferty w negocjacjach	Zajęcia	Nikolay Kirov	16-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	16-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 5. Komunikacja i prezentacja oferty w negocjacjach	Zajęcia	Nikolay Kirov	16-10-2026	10:45	13:00	02:15
11 z 15 -	Przerwa	-	16-10-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 15 7 Taktyk obrony marży i wartości. Taktyki właściwego ustępowania w negocjacjach	Zajęcia	Nikolay Kirov	16-10-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	16-10-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 15 7 Taktyk obrony marży i wartości. Taktyki właściwego ustępowania w negocjacjach	Zajęcia	Nikolay Kirov	16-10-2026	15:15	16:00	00:45
15 z 15 -	Walidacja	-	16-10-2026	16:00	16:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
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, jeżeli 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	4 243,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 450,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	282,90 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	15:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Nikolay Kirov

negocjacje, zarządzanie sobą w czasie

Praktyk z zapleczem naukowym. Od 1996 r. wykładowca, doradca, mówca inspiracyjny, trener w zakresie:

- Negocjacji, Budowania Relacji i Kreowania Wartości Dodanej w Biznesie
- Przywództwa, strategii i wdrażania zmian organizacyjnych
- Rozwiązywania konfliktów i komunikowania się
- Negocjacji Strategicznych i Międzykulturowych
- Zarządzania sobą, zespołem oraz zarządzania własną energią: ciałem, emocjami i umysłem.

Instruktor Calligraphy Health System - Calligraphy Yoga - odmiana QiGong oraz ZEN Coaching praktyk.

Certyfikowany w narzędziach diagnostycznych: FRIS, MPA, MTQ48, Reiss Motivation Profile

Od 22 lat ponad 70 000 osób brało udział w moich wykładach, szkoleniach i sesjach strategicznych podczas realizacji Programów Rozwojowych dla Korporacji i Przedsiębiorców, studiów podyplomowych, programów Master of Business Administration: Executive MBA, MBA IT, MBA HR, MBA FINANSE, MBA dla Inżynierów, MBA dla kadry Medycznej a także na międzynarodowym programie Executive MBA realizowanym w języku rosyjskim na Białorusi. Wykładowca „Kozminski AMP - Advanced Management Program” - realizacja Warszawa - Barcelona, na którym prowadziłem zajęcia w EADA Business School.

Specjalizuje się w projektowaniu programów talentowych i rozwojowych dla menedżerów - pod indywidualne potrzeby organizacji.

Twórca „Akademii Negocjacji, Budowania relacji i Kreowania Wartości w Biznesie” oraz studiów podyplomowych „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespół

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

materiały dostępne na szkoleniu i po nim

Adres

Warszawa 57

03-301 Warszawa

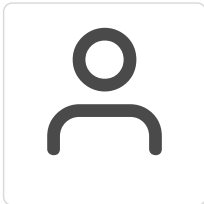
woj. mazowieckie

Usługa jest realizowana na terenie Akademii Leona Koźmińskiego

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Kaja Prystupa

E-mail kaja@kirov.pl

Telefon (+48) 502 143 267