

Możliwość dofinansowania

## BUDOWANIE RELACJI Z PARTNERAMI W BIZNESIE W OPARCIU O STYLE MYŚLENIA FRIS

Numer usługi 2026/09/01/41747/3782744

Logo KIROV STRATEGIC NEGOTIATORS SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ  
KIROV STRATEGIC NEGOTIATORS SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ



4 243,50 PLN

brutto

3 450,00 PLN

netto

282,90 PLN

brutto/h

230,00 PLN

netto/h

284,58 PLN

cena rynkowa

Błonie

Usługa szkoleniowa

stacjonarna

Zajęcia grupowe

15:00 h

16.11.2026 do 17.11.2026

### Informacje podstawowe

- Kategoria  
Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
- Grupa docelowa usługi

#### ZARZĄDZASZ?

- projektami
- zespołami
- firmą

#### WSPÓŁPRACUJESZ Z?

- członkami zespołu
- partnerami biznesowymi
- klientami zewnętrznymi

#### ROZWIJASZ?

- siebie
- ludzi
- biznes
- Minimalna liczba uczestników  
2
- Maksymalna liczba uczestników  
30
- Data zakończenia rekrutacji  
10-11-2026
- Forma prowadzenia usługi  
stacjonarna
- Podstawa uzyskania wpisu do BUR  
Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

### Cel

#### Cel edukacyjny

Podczas szkolenia doświadczysz metod prowadzenia negocjacji wielostronnych i zespołowych. W efekcie, nabyte umiejętności umożliwią Ci na sprawniejsze prowadzenie dialogu z wieloma partnerami oraz dochodzenie do konsensusu. Rekomendujemy, aby uczestniczyły osoby, które były uczestnikami szkolenia „Negocjacje-przygotowanie, argumentowanie, przekonywanie” lub znają podstawy teorii przygotowania się do negocjacji.

#### Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się, kryteria weryfikacji i metody walidacji.

| Efekty uczenia się                       | Kryteria weryfikacji                                                | Metoda walidacji |
|------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------|------------------|
| WIEDZA: charakteryzuje nomenklaturę FRIS | definiuje poszczególne style komunikacji i rodzaje stylów myślenia. | Wywiad swobodny  |

| Efekty uczenia się                                                                       | Kryteria weryfikacji                                                                              | Metoda walidacji |
|------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| UMIEJETNOŚCI: Projektuje proces komunikacji z klientami biznesowymi i współpracownikami. | Dokonuje oceny aktualnej współpracy między współpracownikami i klientami                          | Wywiad swobodny  |
| KOMPETENCJE SPOŁECZNE: orientacja na cel i ustalanie priorytetów działania               | organizuje działania tak aby były zgodne z ustalonym celem i wg ustalonych priorytetów realizacji | Wywiad swobodny  |

## 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

## Program

1. Poznaj siebie, swój zespół i partnerów w biznesie
2. Style myślenia i działania we współpracy z innymi wg Modelu FRIS®
3. Różnice w percepcji świata i reakcji na niego z perspektywy różnych stylów myślenia
4. Jak mój styl myślenia wpływa na efektywność pracy – jak tym zarządzać
5. Strategie zachowań, czyli jak wpływam na otoczenie - korzyści i ryzyka
6. Silne strony poszczególnych stylów myślenia vs „długie ogony”, czyli szkodliwe nawyki
7. Komunikacja pomiędzy różnymi stylami myślenia i działania
8. Proces konstruowania efektywnego zespołu – moje miejsce w zespole i w procesie współpracy

usługa reliazowana w formie warsztatowej i prac w grupach.

Usługa realizowan w formie godzin dydaktycznych 45 min

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

| Przedmiot / temat                                                                                    | Typ aktywności | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 15 1. Poznaj siebie, swój zespół i partnerów w biznesie                                          | Zajęcia        | Nikolay Kirov | 16-11-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| 2 z 15 -                                                                                             | Przerwa        | -             | 16-11-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| 3 z 15 2. Style myślenia i działania we współpracy z innymi wg Modelu FRIS®                          | Zajęcia        | Nadia Kirova  | 16-11-2026            | 10:45               | 13:00               | 02:15         |
| 4 z 15 -                                                                                             | Przerwa        | -             | 16-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| 5 z 15 3. Różnice w percepcji świata i reakcji na niego z perspektywy różnych stylów myślenia        | Zajęcia        | Nikolay Kirov | 16-11-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| 6 z 15 -                                                                                             | Przerwa        | -             | 16-11-2026            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| 7 z 15 4. Jak mój styl myślenia wpływa na efektywność pracy – jak tym zarządzać                      | Zajęcia        | Nikolay Kirov | 16-11-2026            | 15:15               | 16:30               | 01:15         |
| 8 z 15 5. Strategie zachowań, czyli jak wpływam na otoczenie - korzyści i ryzyka                     | Zajęcia        | Nadia Kirova  | 17-11-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| 9 z 15 -                                                                                             | Przerwa        | -             | 17-11-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| 10 z 15 6. Silne strony poszczególnych stylów myślenia vs „długie ogony”, czyli szkodliwe nawyki     | Zajęcia        | Nikolay Kirov | 17-11-2026            | 10:45               | 13:00               | 02:15         |
| 11 z 15 -                                                                                            | Przerwa        | -             | 17-11-2026            | 13:00               | 13:30               | 00:30         |
| 12 z 15 7. Komunikacja pomiędzy różnymi stylami myślenia i działania                                 | Zajęcia        | Nadia Kirova  | 17-11-2026            | 13:30               | 15:00               | 01:30         |
| 13 z 15 -                                                                                            | Przerwa        | -             | 17-11-2026            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| 14 z 15 8. Proces konstruowania efektywnego zespołu – moje miejsce w zespole i w procesie współpracy | Zajęcia        | Nikolay Kirov | 17-11-2026            | 15:15               | 16:00               | 00:45         |
| 15 z 15 -                                                                                            | Walidacja      | -             | 17-11-2026            | 16:00               | 16:30               | 00:30         |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
| Suma godzin zegarowych usługi        | 15:00         |
| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
| w tym suma godzin zajęć              | 12:30         |
| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
| w tym suma godzin walidacji          | 00:30         |
| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
| w tym suma przerw                    | 02:00         |
| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
| 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  
4 243,50 PLN
- Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  
3 450,00 PLN
- Koszt osobogodziny brutto  
282,90 PLN
- Koszt osobogodziny netto  
230,00 PLN

### Liczba godzin usługi

- Rodzaj godzin  
Liczba godzin
- Liczba godzin zegarowych usługi  
15:00

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2  
1 z 2

### Nikolay Kirov

raktyk 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 Zespołem Sprzedaży” - kirov.pl Współtwórca pro  
2 z 2

### Nadia Kirova

Trenerka biznesu, wykładowczyni akademicka i coach, managerka i przedsiębiorczyni, z ponad 25-letnim doświadczeniem zawodowym.

Certyfikowana konsultantka metod analizy osobowości zawodowej i rozwoju, coach stosująca w swojej praktyce kwestionariusze Master Person Analysis, FRIS, Talentów wg. koncepcji Instytutu Gallupa – StrengthsFinder, MTQ48 – odporność psychiczna (mental toughness), Reiss Motivation Profile, Facet5 i Value Match.

Ostatnie 5 lat aktywnie w branży prowadzi szkolenia.

## **Informacje dodatkowe**

### **Informacje o materiałach dla uczestników usługi**

materiały dostępne na zajęciach. skrypt szkoleniowy

## **Adres**

ul. Zachodnia 2  
55-330 Błonie  
woj. dolnośląskie

## **Kontakt**

**Nadia Kirova**

E-mail  
nadia@kirov.pl  
Telefon  
(+48) 607 059 455