



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,5 / 5

634 oceny

10 ZAAWANSOWANYCH TECHNIK NEGOCJACYJNYCH – POLIGON TWARDYCH NEGOCJACJI Z ZAWODOWYM NEGOCJATOREM - szkolenie

Numer usługi 2026/09/08/7829/3795482

📍 Ustroń

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 10:30 h

📅 26.11.2026 do 27.11.2026

2 212,77 PLN brutto

1 799,00 PLN netto

210,74 PLN brutto/h

171,33 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie dla: • członków zarządów, właścicieli firm • szefów działów handlowych i zakupowych • sprzedawców i kupców, którzy chcą poznać warsztat negocjacyjny strony przeciwnej • negocjatorów umów, kontraktów • wszystkich, którzy w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	18
Data zakończenia rekrutacji	20-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego przeprowadzania negocjacji w trudnych warunkach przy wykorzystaniu zaawansowanych technik

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje zasady działania zaawansowanych taktyk	omawia stosowanie techniki wpływu	Test teoretyczny
	omawia stosowanie technik negocjacyjnych	Test teoretyczny
Uczestnik wykorzystuje techniki negocjacyjne	planuje strategię negocjacji według metody Rogera Dawsona	Test teoretyczny
	omawia jak dopasować styl negocjacyjny do kontekstu	Test teoretyczny
	wyjaśnia jak rozpoznawać manipulacje drugiej strony i skutecznie sobie z nimi radzić	Test teoretyczny
	omawia jak czytać mowę ciała i mikroekspesje	Test teoretyczny
	charakteryzuje zasady stosowania zaawansowanych taktyk początkowych i środkowych	Test teoretyczny
Uczestnik omawia korzyści wynikające ze stosowania technik negocjacyjnych	wyższa kultura dyskusji	Test teoretyczny
	rozwinięcie kompetencji kluczowych w biznesie	Test teoretyczny
	wzrost efektywności biznesowej	Test teoretyczny
	poprawa relacji interpersonalnych	Test teoretyczny

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

Usługa skierowana do osób, które w codziennej pracy negocjują i poddawani są wpływom i manipulacjom

Usługa stacjonarna realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, w trakcie ćwiczeń podział na grupy 3,5,7-osobowe w zależności od ilości uczestników. Sala szkoleniowa w układzie szkolnym (stoły +krzesła). Minimalne wyposażenie sali szkoleniowej - rzutnik, ekran, flipchart, roll-up, odpowiednia ilość stołów i krzeseł w zależności od ilości uczestników

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi: I dzień - dwie przerwy 15min , przerwa obiadowa 45 min, II dzień - jedna przerwa kawowa 15 min.

Zajęcia teoretyczne - 6.30 godzin, zajęcia praktyczne (ćwiczenia) - 4 godziny.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-negocjacje/twarde-negocjacje-techniki-negocjacyjne-batna>

Przygotowanie i kontekst twardych negocjacji

W twardych negocjacjach, jeżeli sam nie masz dobrego planu, to niestety realizujesz Plan twojego przeciwnika.

Moduł jest przypomnieniem najważniejszych zasad budowania strategii i własnej pozycji negocjacyjnej, Wyrównuje poziom wiedzy w grupie i zwraca uwagę na kluczowe kwestie przygotowania negocjacji.

- **Planowanie strategii negocjacyjnych w oparciu o metody Rogera Dawsona – cele, BATNA, WATNA, ZOPA.**
- **3 podstawowe style negocjacyjne – różnice i narzędzia.**
- **Paradygmat twardych negocjacji Jima Campa.**
- **Zasada symetrii, dylemat więźnia i równowaga Nasha.**
- **Dobre praktyki fazy przedwstępnej i wstępnej negocjacji.**
- **Zarządzanie kontekstem – czasem i przestrzenią.**
- **Dopasowanie stylu negocjacyjnego do kontekstu.**

Metody: mini-wykład, studia przypadków, ćwiczenie world cafe, praca w parach.

5 zaawansowanych taktyk początkowych

W negocjacjach jak źle zaczniesz, to raczej dobrze nie skończysz. Prawidłowe stosowanie taktyk negocjacyjnych jest trudne, a mały błąd może spowodować, że zamiast korzystnego efektu, powstanie gigantyczny problem.

Ten praktyczny, warsztatowy moduł ma na celu nauczyć uczestników prawidłowego stosowania jednych z najbardziej zaawansowanych technik rozpoczynania negocjacji.

- **Prezentowanie twardych taktyk stosowanych na dobry początek:**
 - – **drzwi w twarz** – wykorzystanie metody kontrastu dla uatrakcyjnienia swojej właściwej propozycji,
 - – **adwokat diabła** – sprowokowanie adwersarza do przedstawienia wszystkich argumentów, już na samym początku,
 - – **zgnij śledź** – żądanie warunku, który pozornie utrudnia negocjacje, wyłącznie po to by później z niego zrezygnować,
 - – **poprzeczka** – odmowa rozpoczęcia negocjacji bez spełnienia pewnych granicznych warunków,
 - – **wilk w owczej skórze** – autodeprecjacja i okazywanie słabości w celu uśpienia przeciwnika,
 - – **inne**, typowe taktyki początkowe.
- **Poligon twardych negocjacji.**

Wszystkie techniki zostaną przećwiczone warsztatowo w trakcie rozbudowanego ćwiczenia.

Metody: mini-wykład, prezentacja, ćwiczenie akwarium.

5 Zaawansowanych taktyk środkowych

W większości trudnych rozmów negocjacyjnych dochodzi do impasu. Nagromadzenie emocji, zmęczenie uczestników i wzajemne animozje powodują, że **faza środkowa jest szczególnie niebezpieczna**.

W trakcie tego modułu uczestnicy poznają i przećwiczą **5 zaawansowanych taktyk przełamывania impasu oraz wzmacniania swojej pozycji negocjacyjnej**.

- **Przedstawienie twardych taktyk stosowanych w fazie środkowej:**
 - – **ekspert** – zaangażowanie trzeciej, pozornie niezależnej strony która wspiera nasze stanowisko,
 - – **przeciek** – podsuwanie prawdziwych lub spreparowanych informacji, tak aby wpłynąć na drugą stronę,
 - – **dobry-zły** – deprecjonowanie, przerywanie, dokuczanie adwersarzowi, tak by wytrącić go z równowagi, pewności siebie,
 - – **maskowanie** – stworzenie narracji, w której z przyczyn niby obiektywnych jakiegokolwiek ruch po naszej stronie nie jest możliwy,
 - – **huśtawka** – rozhuśtanie emocjonalne adwersarza, tak by presja była jeszcze bardziej skuteczna.
- **Poligon twardych negocjacji**

Wszystkie techniki zostaną przećwiczone warsztatowo w trakcie rozbudowanego ćwiczenia – symulacji prawdziwych negocjacji, realizowanej w dwóch konkurujących grupach.

Typowe manipulacje i błędy poznawcze

- **Wpływ, manipulacja i gra – czym się różnią i jak je stosować?**
- **„Zagrywki poniżej pasa” – jak je rozpoznać i skutecznie sobie z nimi radzić?**

Moduł w sposób praktyczny przedstawia i uczy stosowania mechanizmów wpływu, które w praktycznym zastosowaniu, są jednymi z najbardziej skutecznych sposobów perswazji.

- **Prezentacja reguł i technik perswazji z zastosowaniem w negocjacjach.**
- **Wykorzystanie Analizy Transakcyjnej w negocjacjach.**
- **Różnice osobowościowe – jak je rozpoznać i wykorzystać?**
- **Wykorzystanie błędów poznawczych, efektu ekspozycji, świeżości, aureoli, kotwiczenia i torowania.**

Metody: film, mini-wykład, case study – ćwiczenie umiejętności rozpoznawania reguł wywierania wpływu w praktycznym przykładzie biznesowym.

Komunikacja niewerbalna

Mikroekspresja to wyraz twarzy wyrażający prawdziwą przeżywaną w danym momencie emocję, a pojawiający się, gdy kłamiemy. Na przykład kiedy o daniu, które wcale nam nie smakowało mówimy, że było świetne, na ułamek chwili (poniżej czwartej części sekundy, czyli 25 milisekund) pojawia się na naszej twarzy grymas wyrażający to, co rzeczywiście myślimy, a co chcielibyśmy ukryć. W tym module poznasz zasady czytania mikroekspresji wg badań Paula Ekmana w celu odkrywania prawdziwych emocji adwersarza.

Moduł ma na celu przedstawić najważniejsze zasady czytania komunikacji niewerbalnej, rozpoznawania blefu. Uczestnicy w trakcie modułu otrzymuje informacje na temat prawidłowego prezentowania mowy ciała, budowanie autorytetu i swojej siły dzięki komunikacji niewerbalnej.

- **Przedstawienie 3 kluczowych zasad czytania komunikacji niewerbalnej.**
- **Prezentacja najważniejszych gestów i postaw negocjacyjnych**
 - – jak powinniśmy siedzieć?
 - – jak powinniśmy stać?
 - – jak wzmocnić siłę i autorytet dzięki gestom?
 - – jakie gesty oznaczają słabość?
 - – jak ukryć blef? – komunikacja wzrokowa podczas blefu i niepewności.
- **Czytanie mowy ciała u adwersarza**
 - – typowe sygnały blefu
 - – odczytywanie prawdziwych emocji adwersarza
 - – mikroekspresje – co to jest i jak tego się uczyć?

Metody: film, mini-wykład, praca w trójkach.

W trakcie modułu uczestnicy sprawdzają swoje umiejętności w grze zespołowej, ale także w indywidualnym teście przeprowadzanym online, padają ostatnie pytania, a trener wskazuje dalsze konieczne działania po szkoleniu, prezentuje wartościową literaturę.

- **Ćwiczenie podsumowujące – rozbudowana gra negocjacyjna „Metropolia”**, w trakcie której uczestnicy w czterech grupach, konkurując lub współpracując, dochodzą do swoich celów, oraz ćwiczą poznane techniki i zasady.

Metody: gra negocjacyjna, post-test, world- cafe, konkurs

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 10 Zaawansowa nych technik negocjacyjnych-część I- wykład+ćwiczenia- Przygotowanie i kontekst twardych negocjacji	Zajęcia	Marcin Rogowski	26-11-2026	09:15	10:45	01:30
2 z 11 -	Przerwa	-	26-11-2026	10:45	11:00	00:15
3 z 11 10 Zaawansowa nych technik negocjacyjnych-część II- wykład+ćwiczenia-5 zaawansowanych taktyk początkowych	Zajęcia	Marcin Rogowski	26-11-2026	11:00	12:30	01:30
4 z 11 -	Przerwa	-	26-11-2026	12:30	12:45	00:15
5 z 11 10 Zaawansowa nych technik negocjacyjnych-część III- wykład+ćwiczenia-5 Zaawansowa nych taktyk środkowych	Zajęcia	Marcin Rogowski	26-11-2026	12:45	14:00	01:15
6 z 11 -	Przerwa	-	26-11-2026	14:00	14:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 10 Zaawansowa nych technik negocjacyjnych-część IV- wykład+ćwiczenia-Typowe manipulacje i błędy poznawcze	Zajęcia	Marcin Rogowski	26-11-2026	14:45	16:15	01:30
8 z 11 10 Zaawansowa nych technik negocjacyjnych-część I- wykład+ćwiczenia-Komunikacja niewerbalna	Zajęcia	Marcin Rogowski	27-11-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 11 -	Przerwa	-	27-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 11 10 Zaawansowa nych technik negocjacyjnych-część II- wykład+ćwiczenia-Komunikacja niewerbalna	Zajęcia	Marcin Rogowski	27-11-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 11 -	Walidacja	-	27-11-2026	12:15	12:30	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	10:30
w tym suma godzin zajęć	08:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	01:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	12:00

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	2 212,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 799,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	210,74 PLN
Koszt osobogodziny netto	171,33 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	10:30

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marcin Rogowski

Jeden z najsukuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji. Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie typu Tesco, Leroy Merlin, Castorama, Hornbah, Epicentr itp. Stale współpracuje jako konsultant działów sprzedaży i główny trener wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował kilkuset świetnych handlowców. Chętnie dzieli się swoim doświadczeniem negocjacyjnym z kupcami. Jest certyfikowanym trenerem coachów Corporate Coach U® Poland. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International (nr cert. 02611152-01-ER86).

Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International. Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży www.biznesmusisprzedawac.pl oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”. Píše dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji. Posiada doświadczenie zdobyte co najmniej 5 lat przed opublikowaniem karty w Bazie Usług Rozwojowych.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej.

Informacje dodatkowe

Usługa w formie stacjonarnej.

Cena usługi zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych.

Usługa nie obejmuje kosztów niezwiązanych bezpośrednio z usługą rozwojową, w tym Organizator nie pokrywa kosztów związanych z dojazdem uczestnika na usługę, jego zakwaterowaniem lub wyżywieniem

Zwolnienie z podatku VAT zgodnie z § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień/ Dz. U. z 2013r. poz. 1722 z późn. zm.

Zwolnienie dotyczy tylko w przypadku dofinansowania w min. 70%

W przypadku braku dofinansowania lub dofinansowania poniżej 70%, do ceny usługi należy doliczyć 23% VAT

Adres

ul. dr Michała Grażyńskiego 10

43-450 Ustroń

woj. śląskie

Hotel OLYMPIC****Wellness&SPA – najlepiej oceniany czterogwiazdkowy hotel w Ustroniu z przepięknym nowo otwartym Centrum Wellness (basen, jacuzzi, sauny, siłownia). Luksusowy, urokliwie położony nad rzeką Wisłą, w samym centrum uzdrowiska.

Możliwe jest zakwaterowanie w hotelu na dzień przed rozpoczęciem szkolenia od godziny 16:00 bez dodatkowych opłat. Kolacja w tym dniu w godz. 19:00 – 21:00.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl



Telefon (+48) 662 297 689