



NATURALITY
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,8 / 5

327 ocen

Negocjacje bez niepotrzebnych ustępstw – jak chronić marżę i osiągać korzystne porozumienia biznesowe. Szkolenie.

Numer usługi 2026/09/13/183734/3807742

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 12.11.2026 do 13.11.2026

3 200,00 PLN brutto
3 200,00 PLN netto
200,00 PLN brutto/h
200,00 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób prowadzących negocjacje handlowe i biznesowe oraz odpowiadających za uzgadnianie warunków współpracy z klientami, kontrahentami, dostawcami lub partnerami biznesowymi.

Grupę docelową stanowią w szczególności handlowcy, key account managerowie, account managerowie, przedstawiciele handlowi, pracownicy działów sprzedaży i zakupów, menedżerowie sprzedaży, menedżerowie zakupów, kadra zarządzająca, właściciele przedsiębiorstw oraz osoby uczestniczące w negocjacjach dotyczących ceny, zakresu współpracy, warunków płatności, terminów, rabatów, wielkości zamówień i innych warunków handlowych.

Usługa jest szczególnie przydatna osobom, które w codziennej pracy spotykają się z presją na obniżanie ceny, oczekiwaniem dodatkowych rabatów, żądaniem korzystniejszych warunków współpracy oraz sytuacjami, w których kolejne ustępstwa mogą obniżać rentowność transakcji.

Minimalna liczba uczestników

3

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

09-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

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 uczestnika do świadomego przygotowania i analizowania negocjacji biznesowych oraz dobierania strategii chroniących wartość i marżę. Po szkoleniu uczestnik rozpoznaje interesy stron, określa BATNA, granice i pole negocjacyjne, dobiera techniki argumentacji, kotwiczenia i wymiany ustępstw, identyfikuje presję i taktyki negocjacyjne oraz dobiera sposoby przełamywania impasu i finalizowania porozumienia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje strukturę procesu negocjacyjnego.	Wskazuje podstawowe etapy negocjacji. Rozróżnia przygotowanie, otwarcie, wymianę argumentów, ustępstwa i finalizację. Identyfikuje znaczenie przygotowania dla wyniku negocjacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia stanowiska, interesy i potrzeby stron negocjacji.	Rozpoznaje różnicę między stanowiskiem a interesem. Identyfikuje interesy strony na podstawie opisu sytuacji. Wskazuje znaczenie interesów dla budowania porozumienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Określa podstawowe parametry przygotowania negocjacyjnego	Rozpoznaje BATNA, cel optymalny, cel minimalny i punkt odejścia. Wskazuje znaczenie alternatywy dla siły negocjacyjnej. Identyfikuje informacje potrzebne przed rozpoczęciem rozmów.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje pole negocjacyjne i zmienne podlegające negocjacji.	Identyfikuje możliwe zmienne negocjacyjne poza ceną. Rozpoznaje pojęcie ZOPA. Dobiera zmienne umożliwiające tworzenie wariantów porozumienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera strategię negocjacyjną do sytuacji biznesowej.	Rozróżnia podejście pozycyjne i problemowe. Identyfikuje sytuacje wymagające współpracy lub bardziej stanowczego podejścia. Dobiera strategię do charakteru relacji i celu negocjacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje zasady budowania pozycji negocjacyjnej i kotwiczenia.	Identyfikuje wpływ pierwszej propozycji na dalsze negocjacje. Rozpoznaje zasady stosowania kotwicy. Dobiera sposób reagowania na skrajną ofertę otwierającą drugiej strony.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera zasady udzielania i warunkowania ustępstw.	Rozpoznaje ryzyka jednostronnych ustępstw. Wskazuje zasadę wzajemności i warunkowości. Dobiera prawidłową reakcję na żądanie rabatu lub dodatkowej korzyści.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera sposoby ochrony ceny, wartości i marży.	Wskazuje różnicę między ceną a wartością. Rozpoznaje możliwości negocjowania innych warunków niż cena. Identyfikuje rozwiązania ograniczające nadmierne rabatowanie.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje taktyki i zachowania negocjacyjne drugiej strony.	Identyfikuje przykładowe taktyki presji, ultimatum, dobrego i złego policjanta, ograniczonego pełnomocnictwa oraz sztucznego terminu. Dobiera profesjonalny sposób reakcji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Dobiera sposoby reagowania na impas i trudne sytuacje negocjacyjne.	Identyfikuje przyczyny impasu. Dobiera sposoby poszerzania pola negocjacyjnego. Rozpoznaje moment uzasadniający przerwę, zmianę zmiennych lub odwołanie się do BATNA.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje zasady finalizacji i zabezpieczenia porozumienia.	Wskazuje elementy wymagające potwierdzenia przed zamknięciem negocjacji. Identyfikuje ryzyka nieprecyzyjnych ustaleń. Dobiera sposób podsumowania i dokumentowania warunków porozumienia.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szczegółowy program szkolenia

MODUŁ 1. Negocjacje jako proces biznesowy

Negocjacje a sprzedaż. Negocjacje jako proces wymiany wartości. Kiedy zaczynają się negocjacje. Etapy procesu negocjacyjnego. Przygotowanie, otwarcie, diagnoza interesów, wymiana propozycji, ustępstwa, finalizacja i wdrożenie ustaleń.

Znaczenie przygotowania dla wyniku negocjacji. Najczęstsze błędy popełniane przed rozpoczęciem rozmów.

MODUŁ 2. Stanowiska, interesy i potrzeby stron

Stanowisko negocjacyjne a rzeczywisty interes. Dlaczego koncentracja wyłącznie na stanowiskach prowadzi do impasu. Interesy ekonomiczne, organizacyjne, relacyjne i osobiste.

Pytania pozwalające rozpoznać motywacje drugiej strony. Poszukiwanie różnic w priorytetach umożliwiających tworzenie wartości.

MODUŁ 3. Przygotowanie negocjacji – cele, BATNA i granice

Cel optymalny. Cel realistyczny. Minimum negocjacyjne. Punkt odejścia.

BATNA – najlepsza alternatywa wobec negocjowanego porozumienia. Znaczenie alternatywy dla siły negocjacyjnej. Ocena BATNA własnej i drugiej strony.

Konsekwencje wejścia w negocjacje bez określonych granic.

MODUŁ 4. ZOPA i budowanie pola negocjacyjnego

ZOPA – obszar możliwego porozumienia. Identyfikowanie zakresu negocjacji.

Cena jako jedna z wielu zmiennych. Termin, sposób płatności, wolumen, zakres, jakość, gwarancja, serwis, czas realizacji, długość umowy, wyłączność i dodatkowe świadczenia jako zmienne negocjacyjne.

Budowanie „koszyka negocjacyjnego”.

MODUŁ 5. Strategia negocjacyjna

Negocjacje pozycyjne i problemowe. Podejście rywalizacyjne, kompromisowe i kooperacyjne.

Dobór strategii do znaczenia wyniku i relacji. Negocjacje jednorazowe a długofalowa współpraca. Kiedy warto walczyć o warunki, a kiedy tworzyć wspólną wartość.

MODUŁ 6. Siła negocjacyjna

Źródła przewagi negocjacyjnej. Informacja, alternatywa, czas, relacja, kompetencje, zasoby i możliwość odejścia.

Siła rzeczywista i siła postrzegana. Jak nie ujawniać niepotrzebnie słabości własnej pozycji.

Znaczenie przygotowania informacji o partnerze negocjacyjnym.

MODUŁ 7. Otwarcie negocjacji i kotwiczenie

Pierwsza propozycja jako punkt odniesienia. Mechanizm kotwiczenia. Kiedy warto złożyć pierwszą ofertę.

Wysokość i wiarygodność kotwicy. Reakcja na skrajną propozycję drugiej strony. Re-anchoring – budowanie własnego punktu odniesienia.

Unikanie negocjowania przeciwko samemu sobie.

MODUŁ 8. Argumentacja negocjacyjna

Argumentowanie wartości zamiast obrony ceny. Fakty, dane, korzyści, ryzyko i konsekwencje.

Struktura argumentu negocjacyjnego. Zadawanie pytań przed przedstawieniem kontrargumentu. Odwoływanie się do kryteriów obiektywnych.

Oddzielanie ludzi od problemu.

MODUŁ 9. Cena, marża i presja rabatowa

Mechanizm presji cenowej. „Jesteście za drodzy”. „Konkurencja daje więcej”. „Potrzebuję jeszcze 10%”.

Cena nominalna a całkowita wartość kontraktu. Koszt ustępstwa.

Obrona ceny przez zmianę zakresu, warunków lub innych parametrów współpracy.

MODUŁ 10. Sztuka ustępstw

Dlaczego szybkie i jednostronne ustępstwa osłabiają pozycję negocjatora.

Zasada wzajemności. Warunkowanie: „jeżeli – to”.

Wielkość i kolejność ustępstw. Malejące ustępstwa. Sygnalizowanie wartości każdego ustępstwa.

Nigdy nie dawaj czegoś za nic – wymiana wartości.

MODUŁ 11. Pakietowanie i tworzenie wariantów porozumienia

Negocjowanie pakietem zamiast pojedynczego parametru. Łączenie ceny, wolumenu, terminu, zakresu i warunków płatności.

Budowanie kilku wariantów porozumienia. Różne koszty tych samych elementów dla obu stron.

Tworzenie dodatkowej wartości bez zwiększania własnych kosztów.

MODUŁ 12. Taktyki negocjacyjne i presja drugiej strony

Rozpoznawanie typowych taktyk:

- ultimatum,
- sztuczny termin,
- „dobry i zły policjant”,
- ograniczone pełnomocnictwo,
- odwołanie do konkurencji,
- skrajna kotwica,
- „ostatnia oferta”,
- dokładanie kolejnych oczekiwań,
- presja czasu,
- cisza negocjacyjna.

Zasady profesjonalnego reagowania bez eskalacji konfliktu.

MODUŁ 13. Emocje i trudne zachowania w negocjacjach

Znaczenie emocji. Presja, prowokacja, krytyka i zachowania agresywne.

Oddzielanie problemu od osoby. Kontrolowanie własnej reakcji. Przerwa negocjacyjna jako narzędzie.

Asertywność i stawianie granic.

MODUŁ 14. Impas negocjacyjny

Dlaczego negocjacje zatrzymują się w martwym punkcie. Różnica między impasem rzeczywistym i taktycznym.

Powrót do interesów. Zmiana zmiennej. Pakietowanie. Poszerzanie pola negocjacyjnego. Przerwa. Zmiana poziomu rozmów.

BATNA jako narzędzie decyzji o kontynuowaniu lub zakończeniu negocjacji.

MODUŁ 15. Finalizacja i zabezpieczenie ustaleń

Rozpoznawanie momentu osiągnięcia porozumienia. Podsumowanie wszystkich uzgodnionych warunków.

Sprawdzenie wzajemnego rozumienia ustaleń. Cena, zakres, termin, płatności, odpowiedzialności, dodatkowe świadczenia i dalsze działania.

Dokumentowanie porozumienia. Zapobieganie ponownemu otwieraniu zamkniętych punktów.

MODUŁ 16. Walidacja

Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Warunkiem ukończenia usługi jest:

- udział w szkoleniu zgodnie z wymaganiami dotyczącymi frekwencji,
- udział w procesie walidacji,
- przystąpienie do testu teoretycznego.

Warunkiem potwierdzenia uzyskania efektów uczenia się jest uzyskanie pozytywnego wyniku walidacji.

Usługa zakończy się walidacją wyników nauki, która będzie przeprowadzona poprzez test teoretyczny generowany automatycznie mający na celu ocenę nabytych umiejętności. Aby zaliczyć kurs, uczestnik musi uzyskać co najmniej 70% poprawnych odpowiedzi.

Po zakończeniu procesu walidacji uczestnik otrzyma Certyfikat ukończenia szkolenia.

Proces kształcenia i proces walidacji są od siebie rozdzielone.

Walidacja odbywa się po zakończeniu części edukacyjnej.

W przypadku testu z wynikiem generowanym automatycznie ocena odpowiedzi uczestnika odbywa się automatycznie na podstawie wcześniej przygotowanego klucza odpowiedzi.

Osoba prowadząca szkolenie nie wpływa na wynik uzyskany przez uczestnika podczas walidacji.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 21

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 21 Fundamenty skutecznych negocjacji – etapy procesu, stanowiska a interesy, potrzeby stron, najczęstsze błędy negocjacyjne.	Zajęcia	Anna Miastkowska	12-11-2026	08:00	09:15	01:15
2 z 21 -	Przerwa	-	12-11-2026	09:15	09:30	00:15
3 z 21 Przygotowanie negocjacji – cele, BATNA i granice – cel optymalny i minimalny, punkt odejścia, alternatywy, ocena własnej i cudzej BATNA.	Zajęcia	Anna Miastkowska	12-11-2026	09:30	10:45	01:15
4 z 21 -	Przerwa	-	12-11-2026	10:45	11:00	00:15
5 z 21 ZOPA i budowanie pola negocjacyjnego – cena, termin, wolumen, płatność, zakres, serwis i inne zmienne; tworzenie koszyka negocjacyjnego.	Zajęcia	Anna Miastkowska	12-11-2026	11:00	12:15	01:15
6 z 21 -	Przerwa	-	12-11-2026	12:15	12:45	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 21 Strategia i siła negocjacyjna – negocjacje pozycyjne i problemowe, źródła przewagi, informacja, alternatywa, relacja, czas i możliwość odejścia.	Zajęcia	Anna Miastkowska	12-11-2026	12:45	14:00	01:15
8 z 21 -	Przerwa	-	12-11-2026	14:00	14:15	00:15
9 z 21 Otwarcie negocjacji i kotwiczenie – pierwsza oferta, punkt odniesienia, skrajne propozycje, re-anchoring i reagowanie na kotwicę drugiej strony.	Zajęcia	Anna Miastkowska	12-11-2026	14:15	15:15	01:00
10 z 21 Argumentacja negocjacyjna – wartość, fakty, kryteria obiektywne, pytania, kontrargumentacja i oddzielanie ludzi od problemu.	Zajęcia	Anna Miastkowska	12-11-2026	15:15	16:00	00:45
11 z 21 Cena, marża i presja rabatowa – „za drogo”, konkurencja, koszt ustępstwa, ochrona ceny i negocjowanie innych parametrów.	Zajęcia	Anna Miastkowska	13-11-2026	08:00	09:15	01:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 21 -	Przerwa	-	13-11-2026	09:15	09:30	00:15
13 z 21 Sztuka ustępstw – wzajemność, warunkowanie „jeżeli-to”, malejące ustępstwa, kolejność i sygnalizowanie wartości ustępstwa.	Zajęcia	Anna Miastkowska	13-11-2026	09:30	10:45	01:15
14 z 21 -	Przerwa	-	13-11-2026	10:45	11:00	00:15
15 z 21 Pakietowanie i tworzenie wariantów porozumienia – wymiana wartości, łączenie zmiennych, warianty oferty i ochrona rentowności.	Zajęcia	Anna Miastkowska	13-11-2026	11:00	12:15	01:15
16 z 21 -	Przerwa	-	13-11-2026	12:15	12:45	00:30
17 z 21 Taktyki negocjacyjne i trudne zachowania – ultimatum, presja czasu, sztuczne terminy, ograniczone pełnomocnictwo, „dobry/zły policjant”, agresja i manipulacja.	Zajęcia	Anna Miastkowska	13-11-2026	12:45	14:00	01:15
18 z 21 -	Przerwa	-	13-11-2026	14:00	14:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
19 z 21 Impas negocjacyjny – przyczyny impasu, powrót do interesów, zmiana zmiennych, przerwa, poszerzanie ZOPA i wykorzystanie BATNA.	Zajęcia	Anna Miastkowska	13-11-2026	14:15	15:00	00:45
20 z 21 Finalizacja i zabezpieczenie porozumienia – zamykanie negocjacji, podsumowanie warunków, dokumentowanie ustaleń i przeciwdziałanie ponownemu otwieraniu negocjacji.	Zajęcia	Anna Miastkowska	13-11-2026	15:00	15:30	00:30
21 z 21 -	Walidacja	Anna Miastkowska	13-11-2026	15:30	16:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
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	3 200,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	200,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	200,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Miastkowska

Anna Miastkowska to wieloletni menedżer sprzedaży, trener biznesu a przede wszystkim praktyk. Jest absolwentką Studiów Podyplomowych MBA WSiFiZ w Białymstoku oraz Marketing internetowy WSiLiZ w Rzeszowie, członek Business Club MBA. Jest Laureatką Głównej Nagrody konkursu dla sił sprzedaży PNSA w Kategorii Zespół Sprzedaży Roku. Ma ponad dwudziestoletnie doświadczenie w budowaniu, zarządzaniu, rozwoju zespołów handlowych, rekrutacjach na stanowiska kierownicze i zarządzaniu zasobami ludzkimi. Specjalizuje się w doradztwie i szkoleniach z zakresu sprzedaży, HR , rozwoju kompetencji sprzedażowych, trenerskich i rozwoju kompetencji menedżerskich, budowania Strategii Sprzedaży, zarządzania przedsiębiorstwem i zasobami ludzkimi oraz prowadzi zajęcia dla studentów na Wydziale Zarządzania Politechniki Białostockiej. Prowadzi także szkolenia w zakresie rozwoju kompetencji osobistych tj. motywacja, zarządzanie sobą w czasie, zarządzanie sprzedażą, marketing internetowy, budowanie wizerunku, transformacji cyfrowej z wykorzystaniem sztucznej inteligencji. Podczas szkoleń i doradztwa dzieli się swoim wieloletnim doświadczeniem w zarządzaniu organizacją i zasobami ludzkimi zarówno w dużych jak i małych przedsiębiorstwach. Trener posiada ponad 200 godzin doświadczenia w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce w ostatnich dwóch latach od dnia rozpoczęcia usługi szkoleniowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają elektroniczne materiały porządkujące treści szkolenia.

Podczas szkolenia mogą być wykorzystywane następujące metody pracy:

miniwykład,

analiza przypadków negocjacyjnych,

case study,

dyskusja moderowana,

ćwiczenia indywidualne,

ćwiczenia grupowe,

analiza scenariuszy negocjacyjnych,

przygotowywanie BATNA i granic negocjacyjnych,

budowanie koszyka zmiennych negocjacyjnych,

analiza kotwic i ofert otwierających,

ćwiczenia dotyczące wymiany ustępstw,

analiza przypadków presji rabatowej,

symulacje negocjacyjne,

analiza taktyk negocjacyjnych,

ćwiczenia dotyczące impasu i finalizacji porozumienia.

Ćwiczenia i symulacje służą utrwalaniu materiału i rozwijaniu kompetencji, jednak **nie stanowią metod walidacji efektów uczenia się**.

Jedyną metodą walidacji jest:

test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie.

Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa jest zarejestrowanie się i założenie konta w Bazie Usług Rozwojowych oraz zapisanie się na szkolenie za pośrednictwem BUR.

W przypadku występowania szczególnych potrzeb związanych z zapewnieniem dostępności do usługi rozwojowej zapraszamy do kontaktu.

Każdy uczestnik bierze udział w szkoleniu przy wykorzystaniu indywidualnego stanowiska komputerowego. Szkolenie realizowane jest zdalnie w czasie rzeczywistym, z możliwością bezpośredniego kontaktu z trenerem, zadawania pytań i aktywnego udziału w omawianiu przypadków.

Informacje dodatkowe

1. **W przypadku chęci realizacji usługi w innej formie (szkolenie stacjonarne, szkolenie mieszane: stacjonarne i zdalne w czasie rzeczywistym, szkolenie zamknięte) lub w innym terminie – zapraszamy do kontaktu w celu omówienia możliwych opcji realizacji szkolenia.**
2. Po zakończonym szkoleniu uczestnik otrzymuje zaświadczenie o ukończeniu szkolenia.
3. Usługa szkoleniowa (nie dotyczy doradztwa) jest zwolniona z podatku VAT w przypadku, kiedy przedsiębiorstwo zwolnione jest z podatku VAT lub dofinansowanie wynosi co najmniej 70%.

Warunki techniczne

Szkolenie realizowane za pomocą platformy livewebinar.com. Wymagania techniczne sprzętu: procesor 2-rdzeniowy 2 GHz; 2 GB pamięci RAM; system operacyjny Windows 8 lub nowszy, MAC OS wersja 10.13; przeglądarka internetowa Google Chrome, Mozilla Firefox lub Safari; stałe łącze internetowe o prędkości 1,5 Mbps. Link dostępowy przesyłany uczestnikom na minimum dwa dni przed rozpoczęciem szkolenia. Ważność linku obejmuje czas usługi.

Uczestnik powinien posiadać komputer, laptop lub tablet wyposażony w mikrofon i głośniki oraz dostęp do stabilnego połączenia internetowego. Zalecana jest aktualna wersja przeglądarki internetowej lub aplikacji wykorzystywanej do prowadzenia szkolenia. Konto Google lub aktywna poczta e-mail umożliwiające logowanie się do różnych narzędzi.

Kontakt



WIOLETTA LISMAN

E-mail wioletta.lisman@naturality.com.pl

Telefon (+48) 696 297 926