



KIROV STRATEGIC
NEGOTIATORS
SPÓŁKA Z
OGRA NICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

★★★★★ 4,6 / 5

67 ocen

Psychologia negocjacji w trudnych sytuacjach biznesowych - szkolenie

Numer usługi 2026/09/22/41747/3826831

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 15:00 h

📅 10.12.2026 do 11.12.2026

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

Szkolenie skierowane jest do pracowników, szefów projektów, szefów kontraktów oraz kadry zarządzającej, którzy w codziennej praktyce zarządzają projektami, zespołami lub całą firmą. Usługa dedykowana jest osobom nastawionym na rozwój siebie, swoich ludzi oraz całego biznesu, które chcą podnieść skuteczność w trudnych sytuacjach handlowych i menedżerskich. Odbiorcami są osoby, które na co dzień aktywnie współpracują z członkami zespołu, partnerami biznesowymi oraz klientami zewnętrznymi. Program został sprofilowany pod kątem wyzwań stojących przed osobami realizującymi procesy negocjacyjne i zarządcze w działach zakupów, sprzedaży oraz logistyki, wykorzystującymi w praktyce doświadczenie w koordynacji zadań i relacji biznesowych w celu efektywnego wdrożenia zaawansowanych narzędzi psychologii negocjacji.

Minimalna liczba uczestników

5

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

07-12-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Standard Usług Szkoleniowo– Rozwojowych PIFS SUS 3.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa „Psychologia negocjacji w trudnych sytuacjach biznesowych” - szkolenie PRZYGOTOWUJE uczestnika do planowania trudnych rozmów negocjacyjnych, analizy wpływu nawyków, przekonań i emocji na decyzje negocjacyjne oraz opracowywania sposobów reagowania na presję i zastrzeżenia partnera biznesowego. Uczestnik przygotowuje argumentację dostosowaną do potrzeb partnera oraz indywidualny plan zmiany wybranego nawyku negocjacyjnego.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje wpływ nawyków, przekonań i emocji na przebieg negocjacji.	Rozpoznaje w opisanej sytuacji nawyk negocjatora utrudniający osiągnięcie celu rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Wskazuje w opisanej sytuacji przekonanie ograniczające ocenę dostępnych rozwiązań negocjacyjnych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Rozróżnia w przedstawionych przykładach reakcje emocjonalne sprzyjające eskalacji napięcia i reakcje ułatwiające kontynuowanie rozmowy.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Przygotowuje plan trudnej rozmowy biznesowej.	Określa w karcie przypadku mierzalny cel rozmowy zgodny z przedstawioną sytuacją biznesową.	Analiza dowodów i deklaracji
	Porządkuje kwestie negocjacyjne według ich znaczenia dla osiągnięcia celu rozmowy.	Analiza dowodów i deklaracji
	Wyznacza granice dopuszczalnych ustępstw na podstawie informacji zawartych w opisie przypadku.	Analiza dowodów i deklaracji
Dobiera techniki ograniczania eskalacji napięcia w negocjacjach.	Wskazuje w opisie przypadku zachowanie partnera sygnalizujące narastanie napięcia.	Analiza dowodów i deklaracji
	Dobiera technikę ograniczenia napięcia odpowiednią do przedstawionej sytuacji negocjacyjnej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Uzasadnia wybór techniki ograniczenia napięcia w odniesieniu do zachowania partnera opisanego w przypadku	Analiza dowodów i deklaracji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opracowuje argumentację dostosowaną do potrzeb partnera biznesowego.	Formułuje pytanie otwarte dotyczące potrzeb partnera w przedstawionej sytuacji negocjacyjnej.	Analiza dowodów i deklaracji
	Przedstawia argument odnoszący się do potrzeby partnera wskazanej w opisie przypadku.	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje pytanie sprawdzające sposób rozumienia propozycji przez partnera.	Analiza dowodów i deklaracji
Formułuje odpowiedzi na trudne komunikaty partnera negocjacyjnego.	Parafrazuje pisemnie zastrzeżenie partnera z zachowaniem sensu jego wypowiedzi.	Analiza dowodów i deklaracji
	Formułuje odpowiedź na presję partnera z zachowaniem granic ustępstw wynikających z opisu przypadku. Proponuje kolejny krok negocjacji odpowiedni do sytuacji przedstawionej w opisie przypadku.	Analiza dowodów i deklaracji Analiza dowodów i deklaracji
Planuje zmianę własnego nawyku negocjacyjnego.	Wskazuje sytuację wyzwalającą wybrany nawyk negocjacyjny w indywidualnym planie zmiany.	Analiza dowodów i deklaracji
	Określa konkretne zachowanie zastępujące wybrany nawyk negocjacyjny.	Analiza dowodów i deklaracji
	Ustala mierzalny wskaźnik zastosowania nowego zachowania w kolejnych rozmowach biznesowych.	Analiza dowodów i deklaracji

Kwalifikacje i kompetencje

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 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

Moduł 1. Nawyki i przekonania w negocjacjach

- Mechanizm powstawania i utrwalania nawyków.
- Wpływ automatycznych reakcji na przebieg rozmowy biznesowej.
- Przekonania ograniczające ocenę sytuacji i dostępnych rozwiązań.
- Analiza przykładów zachowań negocjacyjnych.

Moduł 2. Przygotowanie do trudnej rozmowy biznesowej

- Selekcja i priorytetyzowanie zadań, kontraktów i partnerów biznesowych.
- Określanie celu rozmowy i hierarchii kwestii negocjacyjnych.
- Wyznaczanie granic ustępstw.
- Rozpoznawanie presji i technik perswazji.
- Opracowanie karty przygotowania do negocjacji.

Moduł 3. Emocje, napięcie i podejmowanie decyzji

- Wpływ stresu i pobudzenia na uwagę, ocenę propozycji i decyzje negocjacyjne.
- Rozpoznawanie sygnałów narastającego napięcia.
- Znaczenie automatycznych reakcji i uproszczeń poznawczych w negocjacjach.
- Techniki ograniczania eskalacji napięcia.
- Zarządzanie własną reakcją w trudnej rozmowie.

Moduł 4. Komunikacja z trudnym partnerem biznesowym

- Rozpoznawanie potrzeb, oczekiwań i obaw partnera.
- Pytania otwarte i doprecyzowujące.
- Parafraza zastrzeżeń.
- Formułowanie odpowiedzi na presję i żądania ustępstw.
- Sprawdzanie sposobu rozumienia propozycji.

Moduł 5. Wartości i argumentacja w negocjacjach

- Zróżnicowanie wartości i priorytetów partnerów biznesowych.
- Zastosowanie modelu Spiral Dynamics do analizy perspektywy partnera.
- Dostosowanie argumentacji do potrzeb i sposobu podejmowania decyzji.
- Formułowanie propozycji uwzględniających interesy stron.

Moduł 6. Presja czasu i zmiana nawyków negocjacyjnych

- Wpływ postrzegania czasu na decyzje negocjacyjne.
- Reagowanie na presję szybkiego zakończenia rozmów.
- Planowanie kolejnych kroków negocjacji.
- Rozpoznawanie sytuacji wyzwalających niekorzystny nawyk.
- Opracowanie zachowania zastępczego i wskaźnika jego zastosowania.

Moduł 7. Walidacja efektów uczenia się

Walidacja jest realizowana stacjonarnie, na koniec drugiego dnia szkolenia, w bloku czasowym trwającym 45 minut. Proces odbywa się w formie cyfrowej z wykorzystaniem osobistych urządzeń mobilnych uczestników (tabletów/smartfonów) lub komputerów przenośnych z dostępem do bezprzewodowej sieci Wi-Fi i jest prowadzony z zachowaniem pełnej rozdzielności funkcji (zajęcia prowadzi Nadejda Kirova, proces walidacji nadzoruje i ocenia Nikolay Kirov). Jeżeli uczestnik nie ma dostępu do urządzenia mobilnego (telefon) organizator zapewni takiego.

Blok walidacji składa się z dwóch integralnych części:

Część A. Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Czas trwania: 15 minut.

Test obejmuje 12 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru, opartych na krótkich opisach sytuacji negocjacyjnych. Do każdego z trzech kryteriów przypisanych do efektu 1 odnoszą się cztery pytania testowe. Zakres testu obejmuje: nawyki utrudniające osiągnięcie celów negocjacyjnych; przekonania ograniczające ocenę dostępnych rozwiązań; reakcje emocjonalne i eskalację napięcia. Wskazany w harmonogramie Walidator (Nikolay Kirov) pełni w tym czasie wyłącznie nadzór organizacyjno-techniczny.

Wynik testu jest obliczany automatycznie na podstawie przygotowanego klucza odpowiedzi. Za prawidłową odpowiedź uczestnik otrzymuje 1 punkt. Warunkiem potwierdzenia każdego kryterium jest uzyskanie co najmniej 3 punktów z 4 pytań przypisanych do tego kryterium. Potwierdzenie efektu 1 wymaga spełnienia wszystkich trzech kryteriów.

Część B. Indywidualna karta przypadku i plan zmiany nawyku (analiza dowodów i deklaracji)

Czas trwania: 30 minut.

Uczestnik otrzymuje opis sytuacji negocjacyjnej zawierający informacje o celu rozmowy, interesach stron, granicach dopuszczalnych ustępstw, potrzebach partnera i jego trudnych komunikatach. Na tej podstawie samodzielnie opracowuje odpowiedzi w formularzu elektronicznym: plan rozmowy; dobór technik ograniczenia napięcia; dopasowaną argumentację; odpowiedzi na trudne komunikaty partnera; indywidualny plan zmiany nawyku.

Dowodem osiągnięcia efektu są zapisy karty przypadku negocjacyjnego oraz plan zmiany nawyku zapisane w formularzu elektronicznym. Podlegają one merytorycznej ocenie osoby prowadzącej walidację Nikolaya Kirova (w formule: „spełnione” / „niespełnione”) zgodnie z przygotowanym opisem poprawnego wykonania zadania. Potwierdzenie danego efektu wymaga spełnienia wszystkich przypisanych mu kryteriów.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 19

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 19 Nawyki i przekonania wpływające na przebieg trudnych negocjacji	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	10-12-2026	09:00	10:00	01:00
2 z 19 Przygotowanie do negocjacji – cele, priorytety i granice ustępstw	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	10-12-2026	10:00	11:00	01:00
3 z 19 -	Przerwa	-	10-12-2026	11:00	11:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 19 Emocje i napięcie w trudnych negocjacjach	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	10-12-2026	11:15	12:45	01:30
5 z 19 -	Przerwa	-	10-12-2026	12:45	13:15	00:30
6 z 19 Automatyczne reakcje i mechanizmy podejmowania decyzji	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	10-12-2026	13:15	14:00	00:45
7 z 19 Zarządzanie własną reakcją i ograniczanie eskalacji napięcia	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	10-12-2026	14:00	15:30	01:30
8 z 19 -	Przerwa	-	10-12-2026	15:30	15:45	00:15
9 z 19 Komunikacja z trudnym partnerem – pytania i parafraza	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	10-12-2026	15:45	16:30	00:45
10 z 19 Wartości i potrzeby partnera – zastosowanie modelu Spiral Dynamics do budowania argumentacji	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	11-12-2026	09:00	11:00	02:00
11 z 19 -	Przerwa	-	11-12-2026	11:00	11:15	00:15
12 z 19 Formułowanie propozycji i odpowiedzi na trudne komunikaty partnera	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	11-12-2026	11:15	12:30	01:15
13 z 19 -	Przerwa	-	11-12-2026	12:30	13:00	00:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 19 Presja czasu, decyzje i kolejne kroki negocjacji	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	11-12-2026	13:00	14:00	01:00
15 z 19 Zmiana nawyków negocjacyjnych – zachowania zastępcze	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	11-12-2026	14:00	14:45	00:45
16 z 19 -	Przerwa	-	11-12-2026	14:45	15:00	00:15
17 z 19 Indywidualny plan zmiany i wskaźniki zastosowania nowych zachowań	Zajęcia	NADEJDA KIROVA	11-12-2026	15:00	15:45	00:45
18 z 19 -	Walidacja	-	11-12-2026	15:45	16:00	00:15
19 z 19 -	Walidacja	-	11-12-2026	16:00	16:30	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	15:00
w tym suma godzin zajęć	12:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
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 2004 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: 1



1 z 1

NADEJDA KIROVA

Trenerka biznesu, wykładowczyni akademicka i coach, managerka i przedsiębiorczyni, z ponad 30-letnim doświadczeniem zawodowym, w tym ponad 12 letnim doświadczeniem trenerskim.

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, Reiss Motivation Profile, Facet5 i Value Match.

W swojej praktyce zawodowej specjalizuje się w budowaniu programów rozwojowych oraz szkoleniach w zakresie:

- Komunikowaniu się i rozwiązywaniu konfliktów
- Przywództwa, budowania, rozwijania i motywowania zespołów
- Negocjacje, budowania Relacji i Kreowania Wartości Dodanej w Biznesie
- Zarządzania sobą, zespołem oraz zarządzania własną energią: ciałem, emocjami i umysłem

Partnerka merytoryczna Kozminski Executive Business School – Akademii Leona Koźmińskiego oraz wykładowca studiów podyplomowych „Master of Business Administration”, „Advanced Management Program”, „Strategiczne Zarządzanie Sprzedażą i Zespołem Sprzedaży”, „Psychologia

Biznesu”, „Coaching Profesjonalny”, „HR Business Partner”.

Współtwórczyni programu „Akademia Negocjacji, Budowania relacji i Kreowania Wartości w Biznesie”.

Prowadzi warsztaty dla menedżerów, negocjatorów i ekspertów. Współzałożyciel, partner i członek zarządu firmy Kirov Strategic Negotiators Sp. z o.o. specjalizującej się w doradztwie i szkoleniach w zakresie negocjacji i budowania relacji w biznesie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują skrypt szkoleniowy, kartę przygotowania do negocjacji, kartę indywidualnego planu zmiany nawyku oraz materiały do ćwiczeń i analizy przypadków.

Na potrzeby walidacji uczestnikom udostępniany jest formularz elektroniczny zawierający test sytuacyjny oraz zadania do samodzielnego wykonania. Formularz ten obejmuje dwie części:

- Część A (Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie): składający się z 12 pytań zamkniętych jednokrotnego wyboru
- Część B (Analiza dowodów i deklaracji): zadania do samodzielnego wykonania na podstawie opisu przypadku (opracowanie planu rozmowy, argumentacji i planu zmiany nawyku oceniane merytorycznie przez walidatora

Warunki uczestnictwa

pracownicy zaangażowani w procesy negocjacyjne z klientami zewnętrznymi z działów zakupów, działów sprzedaży i działów logistyki
szefowie projektów i szefowie kontraktów negocjujących umowy

Informacje dodatkowe

<https://kirov.pl/lista-szkolen/psychologia-negocjacji-w-trudnych-sytuacjach-biznesowych/?occurrence=2026-12-10&time=1796893200>

Adres

ul. Jagiellońska 58
03-301 Warszawa
woj. mazowieckie

Usługa realizowana jest na terenie Akademii Leona Koźmińskiego

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt

Nadia Kirova

E-mail nadia@kirov.pl



Telefon (+48) 607 059 455