



Fundacja Polski
Instytut Wsparcia
Zawodowego



Negocjacje z elementami NLP - szkolenie z egzaminem

Numer usługi 2024/01/11/160998/2049120

📍 Rzeszów / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 30 h

📅 02.10.2025 do 24.10.2025

5 400,00 PLN brutto

5 400,00 PLN netto

180,00 PLN brutto/h

180,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Usługa adresowana do osób które: • chcą rozbudować swój warsztat negocjacyjny, • chcą poprawić efektywność prowadzonych negocjacji oraz poznać nowe techniki i gry negocjacyjne, • w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów, • odpowiadają za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji, oraz dla: • specjalistów i kierowników działów zakupów, • pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami, • kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla (m.in. kierowników, właścicieli przedsiębiorstw, pracowników działu sprzedaży, key account managerów, product managerów), • osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji, • pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2025

Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	30
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do samodzielnego prowadzenia negocjacji, wykorzystywania taktyk i strategii negocjacyjnych. Usługa przygotowuje do poprawienia efektywności prowadzenia rozmów z klientami, prezentowania i obrony ofert, stosowania nowych technik i gier negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Omawia wprowadzenie do tematu negocjacji. (BATNA, ZOPA). Określa cele negocjacyjne, charakteryzuje style negocjacyjne. (negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne) Dostosowuje styl prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera (odzwierciedlenie). Omawia proces komunikacji, efektywnej komunikacji werbalnej i niewerbalnej. Uzasadnia rodzaje pytań.	- charakteryzuje podstawowe pojęcia dotyczące negocjacji, - charakteryzuje cele negocjacyjne, - charakteryzuje style negocjacyjne, - opisuje proces i bariery komunikacji, - komunikacja werbalna i niewerbalna w negocjacjach, - charakteryzuje rodzaje pytań w negocjacjach,	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Charakteryzuje określenie BATNA w negocjacjach. Wybiera strategię negocjacyjną. Omawia profesjonalne przygotowanie się do negocjacji oraz podstawy NLP. Omawia podstawowe pojęcia NLP w procesie negocjacji, diagnozuje style interpersonalne, oraz strategię w prowadzeniu negocjacji.	- charakteryzuje alternatywy w negocjacjach, - opisuje strategię negocjacyjną, - charakteryzuje podstawy NLP i stosuje je w procesie negocjacyjnym, - diagnozuje style interpersonalne, - rozróżnia i charakteryzuje strategię w prowadzeniu negocjacji.	Test teoretyczny
		Obserwacja w warunkach symulowanych

Kwalifikacje

Inne kwalifikacje

Uznane kwalifikacje

Pytanie 4. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kwalifikacji jest rozpoznawalny i uznawalny w danej branży/sektorze (czy certyfikat otrzymał pozytywne rekomendacje od co najmniej 5 pracodawców danej branży/sektorów lub związku branżowego, zrzeszającego pracodawców danej branży/sektorów)?

TAK

Informacje

Podstawa prawna dla Podmiotów / kategorii Podmiotów	uprawnione do realizacji procesów walidacji i certyfikowania na mocy innych przepisów prawa
Nazwa/Kategoria Podmiotu prowadzącego walidację	ICVC CERTYFIKACJA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Podmiot prowadzący walidację jest zarejestrowany w BUR	Tak
Nazwa/Kategoria Podmiotu certyfikującego	ICVC CERTYFIKACJA SPÓŁKA Z OGRANICZONĄ ODPOWIEDZIALNOŚCIĄ
Podmiot certyfikujący jest zarejestrowany w BUR	Tak

Program

1. Wprowadzenie do tematu negocjacji. Omówienie podstawowych pojęć z negocjacji. Omówienie strategii i taktyk negocjacji.
2. Podstawy negocjacji – BATNA, ZOPA, Cena brzegowa – minimalny próg, po przekroczeniu którego wynik negocjacji nie jest dla nas satysfakcjonujący, Budowanie wartości – handlowanie ustępstwami.
3. Umiejętne określanie celów negocjacyjnych – na czym mi szczególnie zależy, co chcę osiągnąć, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
4. Z czym chcę wyjść z negocjacji – jaki efekt chcę osiągnąć w trakcie rozmów, jakie mam cele, na jakie ustępstwa mogę się zgodzić.
5. Poznanie stylów negocjacji. Negocjacje pozycyjne, negocjacje problemowe, negocjacje wielostronne.
6. Dostosowanie stylu prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego Partnera – odzwierciedlenie.
7. Poznanie procesu komunikacji. Kto odpowiada za komunikat, bariery komunikacyjne.
8. Efektywna komunikacja werbalna – słowa, ton głosu.
9. Komunikacja niewerbalna – mowa ciała, postawy które pozytywnie działają na Klienta/Rozmówcę.
10. Rodzaje pytań. Pytania otwarte, zamknięte, wprost, sugerujące, alternatywne.
11. Określenie BATNA w negocjacjach. Omówienie zagadnienia alternatywy w negocjacjach.
12. Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
13. Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych.
14. Rozpoznanie strategii wybranej przez klienta.
15. Profesjonalne przygotowanie się do negocjacji. Otwarcie negocjacji, wprowadzenie, rozpoznanie, przetarg, zakończenie rozmów i zamknięcie negocjacji.
16. Podstawy NLP. Omówienie podstawowych pojęć z NLP.
17. NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
18. NLP w procesie negocjacji. Zastosowanie NLP w rozmowach negocjacyjnych, jak wykorzystać poszczególne narzędzia NLP.
19. Diagnoza stylów interpersonalnych.
20. Efektywność komunikacji werbalnej – umiejętność przekazu – jak mówić aby nas rozumiano.
21. Umiejętność zadawania pytań.
22. Strategie w prowadzeniu negocjacji i jak rozpoznać strategię wybraną przez Klienta/Partnera.

Usługa adresowana do osób które:

- chcą rozbudować swój warsztat negocjacyjny,
- chcą poprawić efektywność prowadzonych negocjacji oraz poznać nowe techniki i gry negocjacyjne,
- w codziennej pracy negocjują z klientami, chcą rozszerzyć wachlarz swoich kompetencji i poznać tajniki profesjonalnych negocjatorów,
- odpowiadają za tworzenie wizerunku i budowanie długotrwałych relacji,

oraz dla:

- specjalistów i kierowników działów zakupów,
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami,
- kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla (m.in. kierowników, właścicieli przedsiębiorstw, pracowników działu sprzedaży, key account managerów, product managerów),
- osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji,
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia usługi szkoleniowej:

- a) minimalna liczba Uczestników: 5, maksymalna liczba Uczestników: 16
- b) liczba stanowisk pracy: każdy z Uczestników posiada dostęp do własnego stanowiska pracy
- c) w ramach kursu / szkolenia każdy uczestnik ma zapewnione materiały szkoleniowe

Kurs realizowany będzie w formie warsztatowej, zakładającej aktywny udział Uczestników/Uczestniczek wraz z realizacją ćwiczeń praktycznych.

Szkolenie realizowane będzie w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi. Po każdym 4 godzinach usługi szkoleniowej przypada 30 minut przerwy – w przypadku krótszych zajęć niż 4 godziny dydaktyczne przerwa wynosi minimum 15 min.

Obowiązkowe dla każdego uczestnika jest uczestnictwo w zajęciach (dopuszczalne jest 20% nieobecności). Po zakończeniu usługi szkoleniowej zostanie przeprowadzona zewnętrzna walidacja oraz certyfikacja. Zachowana będzie rozdzielność procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe: notes, długopis, teczka.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Wprowadzenie do tematu negocjacji. Omówienie podstawowych pojęć z negocjacji.	Joanna Fic	02-10-2025	16:00	19:00	03:00
2 z 13 Przerwa	Joanna Fic	02-10-2025	19:00	19:30	00:30
3 z 13 Umiejętne określanie celów negocjacyjnych	Joanna Fic	02-10-2025	19:30	20:15	00:45
4 z 13 Poznanie stylów negocjacji.	Joanna Fic	07-10-2025	16:00	19:00	03:00
5 z 13 Przerwa	Joanna Fic	07-10-2025	19:00	19:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 13 Dostosowanie stylu prowadzenia negocjacji do stylu interpersonalnego o Partnera – odzwierciedlenie	Joanna Fic	07-10-2025	19:30	20:15	00:45
7 z 13 Poznanie procesu komunikacji, bariery komunikacyjne, efektywna komunikacja werbalna – słowa, ton głosu. Komunikacja niewerbalna.	Joanna Fic	09-10-2025	16:00	19:00	03:00
8 z 13 Rodzaje pytań. Pytania otwarte, zamknięte, wprost, sugerujące, alternatywne. Określenie BATNA w negocjacjach. Wybór strategii negocjacji.	Joanna Fic	14-10-2025	16:00	19:00	03:00
9 z 13 Wybór strategii negocjacji. Strategia negocjacji problemowych, pozycyjnych, wielostronnych, rzeczowych. Profesjonalne przygotowanie się do negocjacji.	Joanna Fic	16-10-2025	16:00	19:00	03:00
10 z 13 Podstawy NLP. Omówienie podstawowych pojęć z NLP. NLP w procesie negocjacji.	Joanna Fic	21-10-2025	16:00	19:00	03:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 13 Diagnoza stylów interpersonalnych. Efektywność komunikacji werbalnej – umiejętność przekazu – jak mówić aby nas rozumiano. Umiejętność zadawania pytań.	Joanna Fic	24-10-2025	16:00	19:00	03:00
12 z 13 Przerwa	Joanna Fic	24-10-2025	19:00	19:30	00:30
13 z 13 Egzamin	-	24-10-2025	19:30	21:00	01:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 400,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 400,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	180,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	180,00 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN
W tym koszt certyfikowania brutto	800,00 PLN
W tym koszt certyfikowania netto	800,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Joanna Fic

Szkoleniami zajmuję się od około 2012r

Pierwsze kroki stawiałam w Jeronimo Polska.

Jako sklep szkoleniowy przygotowywałam nowo zatrudnione osoby do pracy na stanowiska kasjer-Sprzedawca , zastępcę kierownika.

Odbyłam szkolenie w Biedronkowej Akademii zarządzania. Szkoliłam osoby z BHP (posiadam uprawnienia do tych szkoleń), Szkolenia z technik sprzedaży, szkolenia rozwojowe wystawianie opinii rozwojowych do awansów wew. Szkolenia motywujące pracowników.

Od 2017 roku we współpracy z firmą Yes S.A

odbywam cykliczne szkolenia które następnie przekazuję moim pracownikom w formie szkoleń były to szkolenia między innymi:

- Wskaźniki handlowe 2021 rok
- Techniki sprzedaży
- Budowanie pozytywnych relacji z klientami
- "Trudny klient"-podejście psychologiczne do sprzedaży.
- Zarządzanie zespołem ludzkim,
- Standardy bezpieczeństwa w salonach jubilerskich.
- Sztuka Porozumienia. Jak zadbać jednocześnie o siebie i Klienta podczas trudnej rozmowy?,,
- Szkolenia o tematyce antymobbingowej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały notes, długopis, teczka.

Warunki uczestnictwa

Dana kwalifikacja nie ma założonych kryteriów uczestnictwa (poza wykształceniem co najmniej średnim) oraz wymaganych kwalifikacji poprzedzających udział w usłudze.

Nie jest wymagane wylegitymowanie się doświadczeniem.

Informacje dodatkowe

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych 1 godzina szkoleniowa = 1 godzina dydaktyczna (45 min).

W efekcie ukończenia kursu Uczestnicy uzyskają certyfikat (po uzyskaniu pozytywnego wyniku z walidacji) potwierdzający nabycie kwalifikacji.

W przypadku kursów dofinansowanych warunkiem uczestnictwa w kursie jest spełnienie warunków przedstawionych przez danego Operatora, do którego składane będą dokumenty o dofinansowanie usługi rozwojowej.

Realizacja usługi rozwojowej jest zgodna ze Standardami dostępności dla polityki spójności 2021 – 2027 oraz zapisami Ustawy z dnia 19 lipca 2019 roku o zapewnieniu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami. Usługa rozwojowa jest dostępna dla osób ze szczególnymi potrzebami, czyli tych osób, które ze względu na swoje cechy zewnętrzne lub wewnętrzne lub ze względu na okoliczności, w których się znajdują, muszą podjąć dodatkowe działania lub zastosować dodatkowe środki.

Adres

ul. Stanisława Wyspiańskiego 2
35-111 Rzeszów
woj. podkarpackie

Kontakt



Zdzisław Sikora

E-mail fundacja@piwz.pl

Telefon (+48) 726 826 040