



CETUS
CONSULTING
JACEK
CZARNOWSKI

★★★★★ 4,8 / 5

92 oceny

Sztuka negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery - szkolenie

Numer usługi 2025/03/03/120698/2594730

📍 Gdańsk

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

🕒 32:00 h

📅 18.05.2026 do 16.06.2026

5 000,00 PLN brutto

5 000,00 PLN netto

156,25 PLN brutto/h

156,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	handlowcy, key account managerowie, dyrektorzy/menedżerowie sprzedaży, właściciele firm
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	16
Data zakończenia rekrutacji	13-05-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	32
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do kompleksowego przygotowania strategii negocjacyjnych, reagowania na manipulacyjne zagrywki negocjacyjne oraz prowadzenia i zamykania procesów negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik rozróżnia strategie negocjacyjne i wie, w jakich sytuacjach biznesowych używać odpowiednich strategii.	Uczestnik definiuje strategie negocjacyjne, wskazuje między nimi różnice i w jakich sytuacjach biznesowych je stosować.	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje negocjatorów o różnych stylach i dobiera komunikację do każdego ze stylów.	Uczestnik dobiera odpowiednią strategię komunikacyjną do własnego stylu i stylu drugiej strony.	Test teoretyczny
Uczestnik przygotowuje i planuje proces negocjacyjny.	Uczestnik przygotowuje elementy planu negocjacyjnego.	Test teoretyczny
	Uczestnik przygotowuje kontrakt na spotkanie/sesję negocjacyjną.	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi procesy negocjacyjne.	Uczestnik definiuje elementy procesu negocjacyjnego.	Test teoretyczny
	Uczestnik stosuje trzystopniowy plan elastycznej obrony.	Test teoretyczny
	Uczestnik definiuje sposoby przełamывania impasów w negocjacjach.	Test teoretyczny
Uczestnik reaguje na manipulacyjne zagrania drugiej strony.	Uczestnik stosuje sposoby reagowania na manipulację partnerów.	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Sztuka Negocjacji wg Sandler Negotiation Mastery to szkolenie oparte na metodyce Sandler Training, jednej z najbardziej rozpoznawalnych marek w edukacji biznesowej na świecie. Sandler Negotiation Mastery to metoda, która łączy programy sprzedażowe i negocjacyjne.

ELEMENTY PROGRAMU:

1. Jak negocjacje łączą się z procesem sprzedaży?
2. W jakich sytuacjach i z kim uczestnicy najczęściej negocjują?
3. Definicje sprzedaż vs. negocjacje.
4. Błędy w sprzedaży prowadzące do problemów w negocjacjach.
5. Ocena zdolności negocjacyjnych kupujących: przeciętni kupujący i profesjonalni negocjatorzy.
6. Psychologia w służbie negocjatorów- trójkąt dramatyczny Karpmana.
7. Style komunikacji a style negocjacji.
8. Etapy negocjacji.
9. Analiza przedmiotu negocjacji – BATNA.
10. Podstawowe strategie negocjacyjne – korzyści i zagrożenia.
11. Kontraktowanie sesji negocjacyjnych.
12. Żelazne zasady negocjacyjne.
13. Trzystopniowy plan elastycznej obrony.
14. Zasady mądrze prowadzonej polityki ustępstw.
15. Siedem grzechów głównych negocjatorów.
16. Źródła przewag negocjacyjnych.
17. „Parszywa dwunastka” – taktyki stosowane przez przeciwników.
18. Obrona przed manipulacyjnymi zagrywkami Kupujących.
19. Przełamywanie impasów negocjacyjnych.
20. Gra negocjacyjna – przygotowanie i prowadzenie wielosesyjnych działań negocjacyjnych.
21. Podsumowanie strategii oraz taktyk wykorzystywanych przez uczestników gry negocjacyjnej.

Warunki organizacyjne:

Szkolenie odbywa się na sali szkoleniowej z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem. Każdy z uczestników ma do dyspozycji własne biurko z zestawem piśmienniczym i dedykowanymi materiałami dydaktycznymi.

Walidacja:

Po ukończeniu szkolenia uczestnicy przystępują do testu teoretycznego, który składa się z pytań związanych z tematyką szkolenia. W teście będą zawarte pytania jednokrotnego wyboru weryfikujące wiedzę uczestników. Test będzie oceniony przez walidatora.

Realizacja usługi:

Usługa będzie realizowana w godzinach zegarowych, z przerwami wliczającymi się do czasu trwania usługi rozwojowej.

Na zajęcia praktyczne przewidzianych jest 24 h, na zajęcia praktyczne 8 h.

Weryfikacja postępów:

Szkolenie ma formę interaktywną, z licznymi zadaniami praktycznymi. Pomiedzy sesjami przewidziane są odstępy, podczas których uczestnicy wykonywać będą zadania wdrożeniowe. Zadania wdrożeniowe pozwolą uczestnikom trwale wdrożyć metodykę Sandlera do działań, zmienić nastawienie na trwałą zmianę postaw, umiejętności i nawyków sprzedażowych.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 5

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 5 KIM SĄ PROFESJONALNI NEGOCJATORZY. PSYCHOLOGIA W SŁUŻBIE NEGOCJATORÓW.	Jacek Czarnowski	18-05-2026	09:00	17:00	08:00
2 z 5 PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI.	Jacek Czarnowski	19-05-2026	09:00	17:00	08:00
3 z 5 PRZEWAGI NEGOCJACYJNE. OBRONA PRZED MANIPULACJAMI W NEGOCJACJACH.	Jacek Czarnowski	15-06-2026	09:00	17:00	08:00
4 z 5 PRZELAMYWANIE IMPASÓW. PROWADZENIE NEGOCJACJI.	Jacek Czarnowski	16-06-2026	09:00	16:00	07:00
5 z 5 WALIDACJA EFEKTÓW UCZENIA SIĘ.	-	16-06-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	156,25 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Czarnowski

Trener sprzedaży i zarządzania sprzedażą, konsultant, facylitator.

Przez ponad 17 lat pełnił stanowiska dyrektora sprzedaży lub dyrektora marketingu między innymi na rynku FMCG, mody i usług (m.in. firmy Kamis, Fazer, Atlantic).

Absolwent geografii i studiów MBA na Uniwersytecie Gdańskim. Ukończył też Akademię Coachingu Biznesowego oraz Szkołę Facylitacji Pathways.

Od 2010 licencjonowany trener i konsultant Sandler Training. Właściciel gdańskiej firmy Cetus Consulting – franczyzobiorcy Sandler Training.

Realizuje projekty doradczo-szkoleniowe dla wielu firm, skierowane do kadry menedżerskiej i handlowej, prowadzące do zwiększenia efektywności sprzedażowej. Przeszkolił ponad 1500 osób.

Wykładał na studiach MBA na Uniwersytecie Gdańskim oraz Wyższej Szkole Biznesu i Administracji w Gdyni.

Twórca i organizator odbywających się cyklicznie od 2012 r. konferencji dla menedżerów "Morfologia Sprzedaży" i „Morfologia Przywództwa”.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Podręcznik na licencji Sandler Training, zawierający pełny materiał merytoryczny poruszany w trakcie zajęć oraz specjalnie opracowane materiały wspierające program (m.in. usprawniające indywidualną pracę wdrożeniową).

Warunki uczestnictwa

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników usługi, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu: aktywność na zajęciach, wymagana obecność na min. 80% zajęć.

Adres

ul. Nad Stawem 5
80-454 Gdańsk
woj. pomorskie

Sala szkoleniowa z dostępem do światła dziennego i infrastruktury (toalety) oraz możliwością aranżacji stołów i krzeseł, z rzutnikiem multimedialnym i flipchartem.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Aneta Wieliczko

E-mail aneta.wieliczko@sandler.com

Telefon (+48) 692 131 682