



APS Piotr Olgierd
Sułkowski



Szkolenie: Negocjacje w gospodarce cyfrowej-interakcja i komunikacja z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych

Numer usługi 2025/05/01/36960/2721836

📍 Pierzchnica / mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 37 h

📅 05.08.2025 do 08.08.2025

5 920,00 PLN brutto

5 920,00 PLN netto

160,00 PLN brutto/h

160,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób, które chcą doskonalić swoje umiejętności negocjacyjne w kontekście coraz bardziej zdigitalizowanego świata. Idealnymi kandydatami są: • Pracownicy działów sprzedaży i zakupów: osoby, które na co dzień prowadzą negocjacje z klientami i dostawcami, zarówno osobiście, jak i zdalnie. • Menedżerowie: osoby odpowiedzialne za podejmowanie decyzji i prowadzenie negocjacji na różnych poziomach organizacji. • Przedsiębiorcy: właściciele firm, którzy chcą poprawić swoje umiejętności negocjacyjne w celu osiągnięcia lepszych wyników biznesowych. • Specjaliści HR: osoby zajmujące się rekrutacją i negocjacjami warunków zatrudnienia. • Konsultanci i doradcy: osoby, które w swojej pracy często prowadzą negocjacje z klientami. • Każda osoba, która chce rozwijać swoje umiejętności interpersonalne i negocjacyjne, niezależnie od zajmowanego stanowiska.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	31-07-2025
Forma prowadzenia usługi	mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi	37
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 skutecznego prowadzenia negocjacji w środowisku cyfrowym, uwzględniając zarówno aspekty psychologiczne, jak i techniczne.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
negocjuje w świecie cyfrowym	identyfikuje czynniki wpływające na skuteczność negocjacji w środowisku cyfrowym	Test teoretyczny
	Adaptuje swój styl komunikacji do różnych kanałów i platform komunikacyjnych	Test teoretyczny
	Buduje zaufanie i relacje biznesowe w interakcjach online	Test teoretyczny
	Stosuje różne techniki negocjacyjne, dostosowując je do indywidualnych preferencji i sytuacji.	Test teoretyczny
	Prowadzi skuteczne negocjacje w różnych formatach	Test teoretyczny
	Podjmuje świadome decyzje w sytuacjach negocjacyjnych.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- zawiera opis efektów uczenia się.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji.

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

Tak, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji -zaświadczenie- potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Ramowy program:

- Przywitanie uczestników, ustalenie reguł współpracy w trakcie szkolenia, Pre-test.
- Biologiczne podstawy funkcjonowania człowieka a świat digitalizacji - na ile jest nam bliskie korzystanie z technologii?
- Negocjacje - podstawowe pojęcia - jak rozumiemy negocjacje czym są dla nas? Kiedy prowadzić negocjacje a kiedy nie?
- Rodzaje negocjacji i stopień cyfryzacji otoczenia – czy każdy rodzaj negocjacji można prowadzić nie będąc w bliskim kontakcie z partnerem biznesowym? Jaki wpływ na prowadzenie negocjacji ma nasza biegłość w świecie online i nowoczesnych technologiach?
- Komunikacja bezpośrednia i pośrednia w negocjacjach - co kryje się pod pojęciem komunikacji? Na ile jest ważny dla nas przekaz medialny?
- Werbalne i niewerbalne - zasady komunikacji w negocjacjach. Słuchanie i słyszenie, czytanie i pisanie - niby proste a jednak? Mowa ciała na żywo i online - czy jest jakaś różnica?
- Negocjacje w praktyce cz. I - proste ćwiczenia w grupach wykorzystujące dotychczas przekazane informacje.
- Negocjacje w praktyce cz. II – mini-gra negocjacyjna wykorzystująca dotychczasową wiedzę.
- Podsumowanie szkolenia
- Walidacja

Prowadzone w ramach szkolenia zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności.

Warunki organizacyjne: W celu osiągnięcia maksymalizacji efektów szkolenia, grupa uczestników powinna wynosić minimum 4 osób.

Szkolenie trwa 37 godzin dydaktycznych. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Uczestnicy w trakcie każdego dnia szkoleniowego trwającego więcej niż 4 godziny mają prawo do co najmniej 1 przerwy, trwającej co najmniej 15 minut. Przerwy wliczają się w czas trwania usługi.

Po zakończeniu udziału w usłudze rozwojowej, uczestnik otrzymuje odpowiednie zaświadczenie o jej ukończeniu.

Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć w formie testu.

1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.

Usługa stacjonarna trwa: 21,33h a usługa zdalna: 15,67h.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
1 z 13 Przywitanie uczestników, ustalenie reguł współpracy w trakcie szkolenia, Pre-test	Anna Nitkiewicz- Jankowska	05-08-2025	08:00	09:00	01:00	Tak
2 z 13 Biologiczne podstawy funkcjonowa- nia człowieka a świat digitalizacji	Anna Nitkiewicz- Jankowska	05-08-2025	09:00	12:00	03:00	Tak
3 z 13 Przerwa	Anna Nitkiewicz- Jankowska	05-08-2025	12:00	12:30	00:30	Tak
4 z 13 Negocjacje - podstawowe pojęcia	Anna Nitkiewicz- Jankowska	05-08-2025	12:30	16:00	03:30	Tak
5 z 13 Rodzaje negocjacji i stopień cyfryzacji otoczenia	Anna Nitkiewicz- Jankowska	06-08-2025	08:00	12:00	04:00	Tak
6 z 13 Przerwa	Anna Nitkiewicz- Jankowska	06-08-2025	12:00	12:30	00:30	Tak
7 z 13 Komunikacja bezpośrednia i pośrednia w negocjacjach	Anna Nitkiewicz- Jankowska	06-08-2025	12:30	16:00	03:30	Tak

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin	Forma stacjonarna
8 z 13 Werbalne i niewerbalne - zasady komunikacji w negocjacjach (chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Anna Nitkiewicz-Jankowska	07-08-2025	08:00	12:00	04:00	Nie
9 z 13 Przerwa	Anna Nitkiewicz-Jankowska	07-08-2025	12:00	12:30	00:30	Nie
10 z 13 Negocjacje w praktyce(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Anna Nitkiewicz-Jankowska	07-08-2025	12:30	16:00	03:30	Nie
11 z 13 Negocjacje w praktyce cz. II(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Anna Nitkiewicz-Jankowska	08-08-2025	08:00	10:30	02:30	Nie
12 z 13 Podsumowanie szkolenia(chat, współdzielenie ekranu, rozmowa, ćwiczenia, wykład)	Anna Nitkiewicz-Jankowska	08-08-2025	10:30	11:30	01:00	Nie
13 z 13 Walidacja	-	08-08-2025	11:30	11:45	00:15	Nie

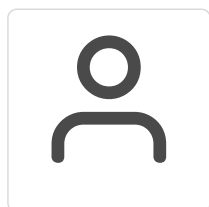
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	5 920,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	5 920,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	160,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	160,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Anna Nitkiewicz-Jankowska

Specjalizuje się w szkoleniach, warsztatach, konsultacjach i pracy własnej z klientem z zakresu: Budowania strategii marki osobistej i/lub marki firmy, Pewności siebie, Asertywności, Zarządzania sobą i zmianą, Planowania, Strategii pracy ze stresem i innymi emocjami, Komunikacji, Negocjacji, Budowania zespołów, Techniki NLP, Technika Transformacji, Poziomów wartości, Poziomów świadomości. Opracowała własne modele i metodologie, programy działań i strategię, wykorzystując: poziomy świadomości i technikę uwalniania dr. Davida R. Hawkinsa, koncepcję Spiral Dynamics Becka i Cowana, poziomy wartości Clare W. Graves'a, Talent Dynamics oraz techniki NLP. Doświadczenia zawodowe zdobywała od 1998 roku między innymi na stanowisku nauczyciela akademickiego na kilku uczelniach (UŚ, GWSH w Katowicach, WST-H p.k. w Nysie, AWF w Krakowie, WSBiznesu w Dąbrowie Górniczej) oraz prowadząc własną działalność gospodarczą w zakresie szkoleń i doradztwa. Posiada znajomość nowoczesnych technologii i narzędzi IT do rozwiązań zdalnego prowadzenia biznesu. Szkoli również ze świadczenia usług zdalnych z wykorzystaniem nowych technologii. Trener prowadzący zajęcia ma co najmniej 120 godzinne doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w ostatnich dwóch latach (24 miesiącach) wstecz od dnia rozpoczęcia szkolenia

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnikom zostaną przekazane materiały dydaktyczne w postaci prezentacji powerpoint, materiały przygotowane przez trenera, ankiety, testy.

Materiały zgodne ze standardem WCAG 2.1.

Informacje dodatkowe

Zwolnienie z VAT na podstawie § 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 (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983)

Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.

W przypadku potrzeby zapewnienia specjalnych udogodnień prosimy o kontakt pod numerem 500 026 554 lub mailem na psulkowski@gmail.com przed zapisem na usługę!

Warunki techniczne

Forma zdalna usługi. Szkolenie prowadzone jest za pośrednictwem platformy ZOOM.US.

1. W celu prawidłowego i pełnego korzystania z usługi, uczestnik powinien dysponować: urządzeniem mającym dostęp do sieci Internet (komputer, smartfon, tablet), zdolnym do odbioru dźwięku (głośniki, słuchawki), zdolnym do przekazywania dźwięku (mikrofon) w celu interakcji pomiędzy trenerem a uczestnikiem, przeglądarką Windows: IE 11+, Edge 12+, Firefox 27+, Chrome 30+, Mac: Safari 7+, Firefox 27+, Chrome 30+.
2. Minimalna wymagana szybkość połączenia internetowego w celu korzystania z webinarów wynosi 2 Mb/s (zalecane połączenie szerokopasmowe).
3. Dołączenie następuje poprzez kliknięcie w indywidualny link wysłany mailem do uczestnika przed analizą oraz wpisanie imienia i nazwiska.

Ważność linku - od rozpoczęcia szkolenia do jego zakończenia zgodnie z harmonogramem w karcie.

Warunki techniczne niezbędne do udziału w usłudze znajdują się pod tym linkiem: <https://support.zoom.us/hc/en-us/articles/201362023-System-Requirements-for-PC-Mac-and-Linux>

Adres

ul. Błońska 52
26-015 Pierzchnica
woj. świętokrzyskie

Kontakt



Karolina Talaga

E-mail talagakarolina123@gmail.com

Telefon (+48) 668 282 966