



Alter Szkolenia
Agnieszka Bannach

★★★★★ 5,0 / 5

9 ocen

Liderskie negocjacje: Budowanie trwałych porozumień i skuteczne zarządzanie zespołem

Numer usługi 2025/08/17/151614/2943239

📍 Katowice / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 22 h

📅 13.10.2025 do 13.11.2025

3 080,00 PLN brutto

3 080,00 PLN netto

140,00 PLN brutto/h

140,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest skierowane do:

- **Menadżerów, liderów zespołów i kierowników projektów**, którzy chcą rozwijać kompetencje negocjacyjne i przywódcze w codziennej pracy.
- **Specjalistów i ekspertów**, którzy przygotowują się do objęcia roli lidera lub odpowiedzialnych za prowadzenie kluczowych rozmów z klientami, partnerami biznesowymi i współpracownikami.
- **Osób aspirujących do stanowisk menedżerskich**, które chcą zdobyć solidne fundamenty negocjacyjne i przywódcze jeszcze przed objęciem roli lidera.
- **Przedsiębiorców i właścicieli firm**, którzy poszukują praktycznych narzędzi pozwalających skutecznie budować relacje, podejmować decyzje i zawierać trwałe porozumienia.
- **Pracowników działów HR, sprzedaży, obsługi klienta oraz negocjacji kontraktowych**, gdzie kluczowe są umiejętności komunikacji, radzenia sobie z emocjami i zarządzania konfliktem.

Minimalna liczba uczestników

7

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

12-10-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

22

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwój kluczowych kompetencji negocjacyjnych i przywódczych poprzez zrozumienie wpływu emocji na proces decyzyjny, budowanie pewności siebie oraz stosowanie sprawdzonych narzędzi i technik. Uczestnicy nauczą się skutecznie prowadzić rozmowy, podejmować trafne decyzje i budować trwałe porozumienia oparte na zaufaniu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozumie znaczenie emocji w negocjacjach i przywództwie	Potrafi wskazać, jak emocje wpływają na decyzje i komunikację	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje systemowe podejście do negocjacji i przywództwa	Umie zaprezentować elementy systemu i ich praktyczne zastosowanie	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi definiować cele i misję negocjacyjną	Formułuje jasny, spójny cel rozmów lub działań liderskich	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umie przekazywać trudne informacje w sposób konstruktywny	Przedstawia propozycje i informacje z zachowaniem kontroli emocjonalnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
Potrafi radzić sobie z odrzuceniem i brakiem decyzji	Proponuje alternatywne rozwiązania i kolejne kroki	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykazuje świadomość własnych mocnych i słabych stron jako lider	Określa obszary do rozwoju i sposoby ich wzmacniania	Obserwacja w warunkach symulowanych
Umie zadawać właściwe pytania i prowadzić dialog negocjacyjny	Formułuje pytania pogłębiające i budujące porozumienie	Obserwacja w warunkach symulowanych

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

Szkolenie realizowane jest w godzinach dydaktycznych. W trakcie szkolenia odbędą się przerwy.

Dodatkowo szkolenie będzie realizowane z wykorzystaniem różnorodnych metod interaktywnych i aktywizujących, obejmujących: warsztaty grupowe, pracę na realnych raportach uczestników, analizę studium przypadku, dyskusje moderowane, sesje pytań i odpowiedzi, ćwiczenia praktyczne, burze mózgów, odgrywanie ról oraz interaktywne ankiety i testy sprawdzające wiedzę

Dzień 1: Fundamenty skutecznych negocjacji i przywództwa

◆ Wprowadzenie do szkolenia

Jak zmaksymalizować korzyści ze szkolenia i przekuć wiedzę w praktyczne umiejętności?

◆ Moduł 1: Negocjacje i przywództwo – system zapewniający emocjonalną kontrolę

Główne mity dotyczących przywództwa i negocjacji

Emocje i ich wpływ na podejmowane decyzje

Dlaczego system w negocjacjach i przywództwie?

◆ Moduł 2: Negocjacje i przywództwo – mindset

Największe wyzwanie stojące przed liderami, które decydują o ich sukcesie lub porażce

Psychologia strachu i największy wróg lidera

Definicja negocjacji, która pozwala zawierać trwałe porozumienia

Moment, w którym zaczynają się prawdziwe negocjacje

◆ Moduł 3: Podejmowanie decyzji - nie bój się odrzucenia

Przekazywanie złych wiadomości i wpływ emocji na proces decyzji

Powody, dla których ludzie odrzucają przedstawiane propozycje

◆ Moduł 4: Pierwszy kontakt, pierwsze negocjacje

Krytyczny element przywództwa

Zanim cokolwiek zaprezentujesz znajdź odpowiedzi na 3 pytania

Dzień 2: Fundamenty skutecznych negocjacji i przywództwa cz. 2

◆ Moduł 5: Lista kontrolna – Misja & Cel

Koncepcja Misji & Celu jako fundamentu skutecznego przywództwa i negocjacji

Jak sformułować Misję & Cel, która stanie się Twoją tarczą ochronną?

◆ Moduł 6: Lista kontrolna – Bagaż

Czym jest „bagaż” w przywództwie i negocjacjach oraz jak sobie z nim radzić?

Jak dobrzy liderzy radzą sobie z problemami?

Delegowanie rozwiązywania problemów, a zaufanie do członków zespołu

◆ Moduł 7: Lista kontrolna – Kolejne kroki

Co gdy nie można podjąć decyzji?

Zwolnij, jeszcze nie masz umowy

Odrzucenie propozycji – co dalej?

◆ Moduł 8: Dziennik

Dlaczego jest tak istotny?

Najważniejsze elementy dziennika

◆ Moduł 9: Zachowanie lidera – postawa i komunikacja

Samoświadomość swoich mocnych i słabych stron

Czy presja ma sens?

Zadawanie właściwych pytań

◆ Moduł 10: Case study

Analiza 2 sytuacji negocjacyjnych w kontekście przywództwa – omówienie i wymiana doświadczeń

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 080,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 080,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	140,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	140,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Mikołaj Tarnawski

Menedżer z 25-letnim doświadczeniem w rozwoju biznesu w regionie CEE dla globalnych korporacji, takich jak Intel, Smurfit Kappa, ArcelorMittal, TJH2b Analytical Services. Pracował i mieszkał w Holandii, Niemczech, Czechach i Polsce, prowadząc projekty w zróżnicowanych środowiskach kulturowych i biznesowych.

Trener negocjacji, szkolony przez legendarnego Jima Campa, doradcę CEO firm z listy Fortune 500 (np. Intel, Cisco, IBM) oraz jednostki kryzysowej FBI.

Absolwent Arnhem Business School, HAN University of Applied Sciences w Holandii oraz Uniwersytetu Ekonomicznego w Katowicach.

Autor artykułów eksperckich i prelegent podczas konferencji organizowanych przez Puls Biznesu, Gazetę Prawną i Wolters Kluwer.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymają komplet materiałów w formie elektronicznej, które będą dostępne do pobrania przed rozpoczęciem szkolenia oraz na bieżąco w trakcie jego trwania.

Uczestnicy otrzymają zaświadczenia potwierdzające ukończenie szkolenia.

Materiały w formacie PDF z prezentacji używanych podczas szkolenia.

Metody interaktywne i aktywizujące prowadzenia usługi:

- **Warsztaty problemowe** – uczestnicy w małych grupach opracowują rozwiązania
- **Studia przypadków (case study)** – analiza rzeczywistych sytuacji organizacyjnych
- **Burza mózgów** – generowanie pomysłów
- **Symulacje decyzyjne** – odgrywanie ról (role-play)
- **Dyskusja moderowana** – pogłębiona wymiana doświadczeń i opinii z aktywnym udziałem trenera.

Adres

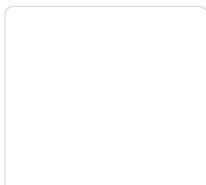
ul. Teatralna
40-003 Katowice
woj. śląskie

Profesjonalna przestrzeń szkoleniowa. Dostosowywana do potrzeb uczestników.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Agnieszka Bannach

E-mail agnieszka.bannach@gmail.com

Telefon (+48) 508 465 485

