



Akademia Nauki

EWELINA

ZALEWSKA

★★★★★ 4,5 / 5

137 ocen

Strategie negocjacyjne: budowanie porozumień ponad granicami.

Numer usługi 2025/08/20/163474/2950725

📍 Toruń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 18 h

📅 22.09.2025 do 23.09.2025

2 160,00 PLN brutto

2 160,00 PLN netto

120,00 PLN brutto/h

120,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Identyfikatory projektów	Regionalny Fundusz Szkoleniowy II
Grupa docelowa usługi	Szkolenie jest skierowane do: • menedżerów i liderów zespołów, którzy w swojej pracy na co dzień prowadzą rozmowy z pracownikami, partnerami biznesowymi czy klientami, • specjalistów ds. sprzedaży i obsługi klienta, którym zależy na budowaniu długotrwałych relacji i skutecznym domykaniu transakcji, • przedsiębiorców i właścicieli firm, stojących przed wyzwaniem negocjowania warunków kontraktów, cen czy zakresu współpracy, • osób przygotowujących się do awansu lub zmiany stanowiska, które chcą wzmocnić swoją pewność siebie i umiejętności prezentowania własnych racji, • osób stawiających pierwsze kroki w świecie biznesu, które pragną zdobyć solidne podstawy komunikacyjne i strategiczne, aby sprawniej poruszać się w negocjacjach zawodowych i codziennych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	21-09-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	18
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Standard Usługi Szkoleniowo-Rozwojowej PIFS SUS 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest doskonalenie umiejętności skutecznego prowadzenia negocjacji – od jasnego określania kluczowych warunków już na starcie rozmów, po rozwój kompetencji komunikacyjnych, strategicznych i analitycznych, które pozwalają budować korzystne porozumienia.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Zwiększenie skuteczności w prowadzeniu negocjacji przez opanowanie zaawansowanych technik negocjacyjnych	Zna zaawansowane techniki negocjacji	Wywiad ustrukturyzowany
		Test teoretyczny
Uczestnik charakteryzuje elementy barier i szans na zawarcie negocjacyjnych porozumień	Właściwie charakteryzuje bariery i szanse podczas próby zawarcia negocjacyjnego porozumienia	Wywiad swobodny
		Test teoretyczny
Uczestnik tworzy skuteczne argumenty i alternatywy podczas negocjacji	Uczestnik charakteryzuje przekonujące argumenty i alternatywy podczas negocjacji.	Wywiad ustrukturyzowany
Uczestnik wykazuje wzrost pewności siebie podczas negocjacji	Wzmocnienie pewności siebie podczas negocjacji	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

18 godzin dydaktycznych realizowanych w grupach 4-10 osób.

1 godzina lekcyjna trwa 45 minut, przerwa nie jest wliczana w czas trwania usługi.

Walidacja przeprowadzona na ostatnich zajęciach w formie testu jednokrotnego wyboru oraz wywiadu swobodnego.

Przebieg szkolenia jest bardzo starannie zaplanowany. Zajęcia podnoszą kompetencje w zakresie umiejętności analitycznych, strategicznych i komunikacyjnych podczas negocjacji oraz wpływają na wzrost pewności siebie podczas spotkań indywidualnych i grupowych. Ponadto, szkolenie proponuje narzędzia i techniki do diagnozowania trudności podczas negocjacji, a także do budowania współpracy i tworzenia skutecznych porozumień.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 13

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Kształtowanie działań strategicznych wobec zagrożenia przy wykorzystywaniu zaawansowanych technik negocjacyjnych	Marta Palmąka	22-09-2025	08:30	10:30	02:00
2 z 13 Rozwijanie relacji w celu budowania koalicji	Marta Palmąka	22-09-2025	10:45	12:00	01:15
3 z 13 Rozwijanie relacji w celu prowadzenia skutecznych negocjacji	Marta Palmąka	22-09-2025	12:10	13:10	01:00
4 z 13 Wykorzystanie technik negocjacyjnych w celu wpływania na wyniki w pracy	Marta Palmąka	22-09-2025	13:15	14:15	01:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 13 Identyfikacja wpływowych klientów w celu przewidywania barier na zawarcie negocjowanych umów. Poprawa skutecznych umiejętności komunikacyjnych	Marta Palmąka	22-09-2025	14:15	15:30	01:15
6 z 13 Kreowanie przekonujących argumentów i alternatyw	Marta Palmąka	23-09-2025	08:30	09:45	01:15
7 z 13 Budowania pewności siebie w negocjacjach	Marta Palmąka	23-09-2025	09:45	10:30	00:45
8 z 13 Zmiana równowagi sił wewnątrz i między organizacjami	Marta Palmąka	23-09-2025	10:15	11:15	01:00
9 z 13 Budowanie dynamiki w pracy i w zespole poprzez skuteczne strategie negocjacyjne	Marta Palmąka	23-09-2025	11:15	12:15	01:00
10 z 13 Podejmowanie strategicznych działań	Marta Palmąka	23-09-2025	12:20	13:30	01:10
11 z 13 Zmiana dynamiki negocjacji i poprawa wyników swoich działań	Marta Palmąka	23-09-2025	13:30	14:20	00:50
12 z 13 Ocena wyników negocjacji w celu poprawy przyszłych wyników	Marta Palmąka	23-09-2025	14:20	15:00	00:40

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
13 z 13 Walidacja	-	23-09-2025	15:00	15:20	00:20

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 160,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 160,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	120,00 PLN
Koszt osobogodziny netto	120,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Marta Palmąka

Specjalista ds. szkoleń, trener technik sprzedaży, komunikacji, negocjacji, asertywności, telemarketingu, prowadzenia rozmów handlowych, organizacji czasu pracy, zarządzania zasobami, a także trener technik pamięciowych i efektywnej nauki.

Specjalista ds. sprzedaży i koordynator grupy sprzedażowej, doświadczenie w prowadzeniu kursów i szkoleń.

Wykształcenie wyższe: pedagogika, doradca personalny i doradca zawodowy.

Doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat przed datą wprowadzenia szczegółowych danych dotyczących oferowanej usługi.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały zapewnia organizator kursu.

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Toruniu w ramach projektu "Kierunek-Rozwój".

Adres

ul. św. Katarzyny 4
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

ul. św. Katarzyny 4
87-100 Toruń
woj. kujawsko-pomorskie

Akademia Nauki

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Zalewska

E-mail ewelina@torunakn.pl

Telefon (+48) 726 775 767