



KRAJOWE
CENTRUM
EDUKACYJNE
SPÓŁKA Z
OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚĆ
CIĄ

Brak ocen dla tego dostawcy

Szkolenie z negocjacji - kurs e-learningowy

Numer usługi 2025/10/24/135129/3103323

🗂 Usługa szkoleniowa
📄 zdalna
🕒 08:00 h
📅 02.02.2026 do 27.10.2026

999,00 PLN brutto

999,00 PLN netto

124,88 PLN brutto/h

124,88 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	<p>Kurs skierowany jest do menedżerów, specjalistów ds. sprzedaży, właścicieli firm oraz wszystkich osób zainteresowanych rozwijaniem umiejętności negocjacyjnych. Dostępny dla klientów indywidualnych oraz biznesowych. Nie wymaga wcześniejszego przygotowania.</p> <p>https://kursyszkolenia.online/szkolenie-z-negocjacji/</p>
Minimalna liczba uczestników	1
Maksymalna liczba uczestników	1000
Forma prowadzenia usługi	zdalna
Liczba godzin usługi	8
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

Celem Szkolenia z negocjacji jest przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji w środowisku biznesowym i prywatnym. Uczestnicy poznają strategie negocjacyjne, techniki perswazji oraz metody radzenia sobie z konfliktem. Po ukończeniu kursu będą w stanie samodzielnie planować i prowadzić negocjacje w sposób efektywny, z uwzględnieniem interesów wszystkich stron.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje i stosuje strategie negocjacyjne w praktyce	<ul style="list-style-type: none">* Rozpoznaje i charakteryzuje różne style negocjacji* Opisuje zakres zastosowania technik negocjacyjnych* Wykorzystuje strategie w przygotowanych scenariuszach negocjacyjnych	Test teoretyczny
Projektuje i wdraża efektywne taktyki perswazji	<ul style="list-style-type: none">* Omawia zasady perswazji w negocjacjach* Opracowuje scenariusze rozmów negocjacyjnych* Wykorzystuje techniki perswazyjne w symulacjach	Prezentacja
Ocena i weryfikacja przebiegu negocjacji	<ul style="list-style-type: none">* Analizuje przypadki negocjacji* Identyfikuje błędy i mocne strony własnych negocjacji* Formułuje wnioski i rekomendacje dla przyszłych negocjacji	Test teoretyczny
Rozróżnia i stosuje techniki rozwiązywania konfliktów	<ul style="list-style-type: none">* Rozpoznaje źródła konfliktów w negocjacjach* Wymienia i wyjaśnia metody radzenia sobie z konfliktem* Stosuje wybrane techniki w scenariuszach praktycznych	Prezentacja

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 z Negocjacji to kompleksowy program e-learningowy w modelu self-paced, który pozwala uczestnikom na zdobycie wiedzy i umiejętności w zakresie profesjonalnych negocjacji we własnym tempie.

Struktura kursu

Kurs składa się z 6 modułów tematycznych (21 podmodułów), które obejmują:

- materiały wideo wysokiej jakości HD,
- prezentacje i materiały PDF do pobrania (3 materiały dodatkowe: checklist przygotowania do negocjacji, katalog najpopularniejszych taktyk manipulacyjnych z metodami obrony, zestaw promptów do AI trenera negocjacji),
- testy sprawdzające,
- zadania praktyczne do wykonania (symulacje negocjacyjne, arkusze przygotowania, case studies),
- egzamin końcowy certyfikujący

Dostęp: bezterminowy - po zakupie kursu uczestnik ma nieograniczony dostęp do wszystkich materiałów.

PROGRAM SZCZEGÓŁOWY

Moduł 0: Wprowadzenie do kursu

- Poznanie prowadzącego - eksperta z blisko 30-letnim doświadczeniem
- Cele i korzyści płynące ze szkolenia
- Struktura i harmonogram kursu
- Materiały dodatkowe i narzędzia wspierające

Moduł 1: Fundamenty negocjacji

- Definicja negocjacji i warunki ich zaistnienia
- Typy negocjacji biznesowych i ich specyfika
- Etapy negocjacji: przygotowanie, negocjacje właściwe, kontrakt
- Cykle negocjacyjne i długoterminowa współpraca
- 8 uniwersalnych zasad mistrzów negocjacji
- 5 cech skutecznych negocjatorów
- 4 typy osobowości (choleryk, sangwinik, flegmatyk, melancholik) i dostosowywanie strategii
- Elementy komunikacji w negocjacjach
- Pytania otwarte i zamknięte, aktywne słuchanie, metoda "5 x dlaczego"
- Ćwiczenia praktyczne: zamiana pytań zamkniętych na otwarte
- Komunikaty typu JA vs. komunikaty typu TY
- Ćwiczenia praktyczne: stosowanie komunikatów typu JA
- Komunikacja niewerbalna: mowa ciała, gesty, mimika, kontakt wzrokowy
- Techniki akcentowania: milczenie, wizualizacja, zmiana sposobu mówienia
- 6 zachowań niszczących dialog
- Podsumowanie i utrwalenie fundamentów
- Test sprawdzający wiedzę z podstaw negocjacji

Moduł 2: Przygotowanie do negocjacji

- 7-etapowy proces profesjonalnego przygotowania (90% sukcesu)
- Zbieranie informacji o osobie: stanowisko, osobowość, motywacje, zainteresowania
- Wymiary kulturowe i ich wpływ na negocjacje międzynarodowe
- Analiza sytuacji makroekonomicznej, trendów rynkowych i konkurencji
- Badanie sytuacji prawnej, finansowej i organizacyjnej kontrahenta
- Zasada konieczności posiadania alternatywy
- 6 strategii budowania alternatyw
- BATNA (najlepsza alternatywa) i WATNA (najgorsza alternatywa)
- Ćwiczenia praktyczne: określanie BATNY i WATNY dla 3 przypadków
- Model BASE-ASK-GOAL: przygotowywanie celów w przejrzystej tabeli
- Asertywna odmowa - jak powiedzieć "nie"
- Przygotowanie psychiczne na odmowę i technika "5 x dlaczego"
- Przygotowanie argumentów i kontrargumentów
- Ćwiczenie praktyczne: kompletny arkusz celów i argumentacji
- 5 stylów negocjacyjnych: konfrontacja, uleganie, unikanie, współpraca, kompromis

- Checklista kontrolna przygotowania do negocjacji
- Ćwiczenie praktyczne: kompleksowe przygotowanie do wybranych negocjacji
- Test sprawdzający wiedzę z przygotowania

Moduł 3: Prowadzenie negocjacji

- Kluczowe elementy prowadzenia negocjacji w praktyce
- 5 typów celów spotkań: zapoznawcze, negocjacyjne, robocze, decyzyjne, kurtuazyjne
- Formy spotkań: face-to-face, online, mailowe, telefoniczne
- 8 kluczowych ról w zespole negocjacyjnym
- Uniwersalna struktura spotkania: small talk, negocjacje właściwe, podsumowanie
- Zarządzanie emocjami: rozpoznawanie i kontrola
- Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami: "trupy w szafie", trudne pytania, impas, ograniczenia czasowe
- Proces podsumowywania uzgodnień (3-4 etapy)
- Utrwalenie kluczowych elementów prowadzenia negocjacji
- Test sprawdzający wiedzę z prowadzenia negocjacji

Moduł 4: Techniki negocjacyjne i obrona przed manipulacją

- Cel poznawania taktyk: świadoma obrona, nie atak
- 6 zasad wywierania wpływu społecznego (Cialdini): autorytet, wzajemność, zaangażowanie, niedostępność, społeczny dowód słuszności, lubienie
- Gadzi mózg i 3 instynktowne reakcje na stres
- 3 Stany Ja (Rodzic, Dorosły, Dziecko) w analizie transakcyjnej
- 5 uniwersalnych metod obrony: zakładanie użycia taktyk, identyfikacja, demaskowanie, weryfikacja, odwrócenie
- Ćwiczenie: identyfikacja taktyk w praktycznych scenkach
 - **Przegląd najpopularniejszych technik negocjacyjnych:** Pusty portfel / Nie stać nas
 - Płyta z rysą / Broken record
 - Brak uprawnień / Wyższa instancja
 - Dobijanie psa / Nibbling
 - 7 uniwersalnych zasad wymiany ustępstw
 - Obietnice przyszłych korzyści / Jam tomorrow
 - Techniki czasowe: granie na czas, niedogodne terminy, fałszywe deadline'y, parkowanie
 - Unikanie szczegółów vs. bombardowanie danymi
 - Taktyka przynęty / Red herring
 - Wysokie i niskie otwarcie
 - Spotkajmy się w połowie drogi / Split the difference
 - Wilk w owczej skórze / Udawanie niekompetencji
 - Noga w drzwiach / Foot in the door
 - Milczenie jako broń
 - Zamknięta kwestia / It's off the table
 - Zapędzanie w kozi róg
 - Próbnny balon / Trial balloon
 - Fałszywa alternatywa / False dilemma
 - Cenniki jako narzędzie manipulacji
 - Salami slicing / Technika plastra
 - Dodatkowe techniki: śmieszne pieniądze, dokręcanie śruby, drzwiami w twarz, parkowanie, odmowa negocjacji
- Komunikaty niewerbalne wzmacniające techniki
- Manipulacja vs. perswazja: nadmierna życzliwość, ataki personalne, wzbudzenie poczucia winy
- Ćwiczenie: identyfikacja 6 technik w praktycznych scenkach
- Ryzyko stosowania technik i kiedy je używać
- 6 stadiów rozwoju moralnego (Kohlberg) i etyka negocjacji (Fisher, Ury)
- Podsumowanie taktyk i metod obrony
- Test sprawdzający wiedzę z technik negocjacyjnych

Moduł 5: Specjalistyczne praktyki i zarządzanie

- 15 kluczowych praktyk zarządzania działem zakupów
- 5 dobrych praktyk negocjacyjnych dla menedżerów
- Zasady prowadzenia rozmów z pracownikami
- Podsumowanie praktyk menedżerskich

Moduł 6: Zakończenie i rozwój

- Możliwości dalszego rozwoju kompetencji negocjacyjnych
- Szkolenia offline, warsztaty, usługi doradcze
- Egzamin certyfikujący końcowy

CZEGO NAUCZYSZ SIĘ NA KURSIE?

Po ukończeniu kursu będziesz potrafić:

- **Systematyczne przygotowanie:** profesjonalnie przygotowywać się do każdej negocjacji używając sprawdzonej metody BASE-ASK-GOAL, zbierać kluczowe informacje o kontrahencie i budować silne alternatywy BATNA/WATNA, które stanowią 90% sukcesu negocjacyjnego
- **Skuteczna komunikacja:** prowadzić rozmowy z pewnością siebie, stosować aktywne słuchanie i metodę "5 x dlaczego", zadawać właściwe pytania otwarte i zamknięte, interpretować mowę ciała i wykorzystywać komunikację niewerbalną
- **Dostosowanie do rozmówcy:** rozpoznawać 4 typy osobowości (choleryk, sangwinik, flegmatyk, melancholik) i błyskawicznie dostosowywać swoją strategię komunikacji do każdego typu rozmówcy
- **Prowadzenie spotkań:** zarządzać całym procesem negocjacyjnym od small talku po finalizację ustaleń, kontrolować emocje swoje i drugiej strony oraz radzić sobie z trudnymi sytuacjami i impasem
- **Rozpoznawanie manipulacji:** identyfikować kilkadziesiąt technik negocjacyjnych i manipulacyjnych (od "pustego portfela" po "krakowski targ"), stosować 5 uniwersalnych metod obrony i etycznie bronić się przed nieuczciwymi taktykami
- **Budowanie relacji:** prowadzić negocjacje w stylu win-win z korzyścią dla obu stron, zachowywać wysokie standardy etyczne i budować długoterminowe relacje biznesowe oparte na wzajemnym szacunku
- **Osiąganie celów:** skutecznie negocjować wynagrodzenie, warunki współpracy, kontrakty biznesowe i przekształcać każdą rozmowę w sukces zawodowy i osobisty

FORMA REALIZACJI

Kurs realizowany jest w formie **e-learningu asynchronicznego** (self-paced):

- Uczestnik ma dostęp do platformy e-learningowej 24/7
- Może realizować kurs we własnym tempie i czasie
- Może wielokrotnie wracać do materiałów
- Wszystkie materiały dostępne od razu po zakupie kursu

Typy materiałów:

- **Wideo:** wysokiej jakości nagrania video HD z ekspertem.
- **Materiały PDF:** 3 kluczowe materiały do pobrania, w tym: checklista przygotowania do negocjacji krok po kroku, katalog najpopularniejszych taktyk manipulacyjnych z metodami obrony, zestaw gotowych promptów do pracy z AI trenerem negocjacji
- **Case studies:** praktyczne scenariusze i analizy przypadków z różnych branż
- **Testy:** testy sprawdzające wiedzę po każdym module
- **Zadania praktyczne:** symulacje negocjacyjne, arkusze przygotowania, ćwiczenia komunikacyjne

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	999,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	999,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	124,88 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,88 PLN

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe

- Wideo
- PDF i prezentacje: checklista, szablony, infografiki [dokładna lista do uzupełnienia]
- Testy i zadania praktyczne
- Bezterminowy dostęp i aktualizacje

Warunki uczestnictwa

Warunki uczestnictwa

- Rejestracja konta na platformie KCE
- Realizacja kursu we własnym tempie
- Zdanie egzaminu końcowego (min. 60%)

Informacje o metodyce

- Self-paced, e-learning asynchroniczny
- Wideo, PDF, zadania praktyczne, testy, case studies
- Interaktywne testy i zadania praktyczne angażujące uczestnika

Warunki techniczne

Warunki techniczne

- Komputer, laptop, tablet lub smartfon
- Dowolna aktualna przeglądarka internetowa
- Stabilne połączenie internetowe

Kontakt



Pamela Sawicka

E-mail kontakt@kursyszkolenia.online

Telefon (+48) 61 6427 010