



Negocjacje w praktyce - warsztat

Numer usługi 2026/02/03/184984/3304795

1 000,00 PLN brutto

1 000,00 PLN netto

100,00 PLN brutto/h

100,00 PLN netto/h

AKADEMIA
ŚWIADOMEGO
ROZWOJU SPÓŁKA
Z OGRANICZONĄ
ODPOWIEDZIALNOŚ
CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

68 ocen

📄 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

🕒 10:00 h

📅 07.11.2026 do 07.11.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Usługa skierowana jest:

- do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok;
- dla osób rozpoczynających swoją działalność;
- dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne
- dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

8

Data zakończenia rekrutacji

06-11-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

10

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

Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej lub pracy zawodowej.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik potrafi zdefiniować pojęcie negocjacji i wskazać ich zastosowanie	Rozpoznaje poprawną definicję negocjacji i wybiera przykłady zastosowania w działalności przedsiębiorcy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
2. Uczestnik zna i rozróżnia strategie negocjacyjne	Wskazuje cechy strategii win-win, kompromisu, unikania itp.; doбира strategię do sytuacji	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
3. Uczestnik zna etapy procesu negocjacyjnego	Układa etapy procesu w poprawnej kolejności; rozpoznaje działania charakterystyczne dla danego etapu	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
5. Uczestnik zna techniki i taktyki negocjacyjne stosowane w środowisku biznesowym	Rozpoznaje techniki (np. kotwiczenie, milczenie, storytelling) i taktyki (np. dobry/zły policjant)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
7. Uczestnik potrafi wskazać obszary swojej działalności, w których zastosuje negocjacje	Wybiera trafne obszary zastosowania procesu negocjacyjnego w kontekście przedsiębiorstwa	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. Usługa skierowana: Usługa skierowana jest do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok oraz dla osób rozpoczynających swoją działalność.
2. Cel edukacyjny: Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej.
3. Godzina równa się godzinie dydaktycznej- 45min, program realizowany z zastosowaniem przerw ruchomych - maksymalnie 20min zgodnie z potrzebą uczestników, lunch 30 min wyjęty z harmonogramu
4. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa
5. program:

1. Negocjacje dla przedsiębiorcy - jak i gdzie wykorzystać.
Jak rozumiemy negocjacje?
Strategie negocjacyjne - charakterystyka
Dobór strategii negocjacyjnej
2. Proces negocjacyjny z interesariuszami - Przygotowanie + Przeprowadzenie
Etapy procesu negocjacyjnego
Case Study - analiza przykładu negocjacyjnego
3. Przygotowanie jako kluczowy aspekty procesu negocjacyjnego
Przygotowanie własnego procesu negocjacyjnego
4. Techniki negocjacyjne - warsztat biznesowy
Zasady negocjacji w środowisku biznesowym
Taktyki przedsiębiorcy i managera- warsztat
5. Refleksja - w jakich aspektach wykorzystam proces jako przedsiębiorca lub manager?
Podsumowanie materiału
W jakich aspektach potrzebuję proces negocjacyjny?
6. Test Teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 6

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 6 Negocjacje biznesowe - jak i gdzie wykorzystać.	Sara Jagiełło	07-11-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 6 Proces negocjacyjny z interesariuszami	Sara Jagiełło	07-11-2026	11:00	12:30	01:30
3 z 6 Przygotowanie jako kluczowy aspekt procesu	Sara Jagiełło	07-11-2026	12:00	13:30	01:30
4 z 6 Techniki negocjacyjne - warsztat	Sara Jagiełło	07-11-2026	14:00	16:00	02:00
5 z 6 Refleksja - w jakich aspektach potrzebuję procesu negocjacyjnego?	Sara Jagiełło	07-11-2026	16:00	17:30	01:30
6 z 6 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Sara Jagiełło	07-11-2026	17:30	18:00	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 000,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 000,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	100,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego. Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otworzenie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

Warunki techniczne

Stale łącze internetowe

Możliwość otwarcia aplikacji Google Meet

Prędkość łącza min. 1,7MB/s

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail jagiello.sara@gmail.com

Telefon (+48) 884 882 842