



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

Negocjacje biznesowe - szkolenie

Numer usługi 2026/02/05/12412/3310831

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 16.11.2026 do 17.11.2026

4 305,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

538,13 PLN brutto/h

437,50 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Negocjacje Biznesowe to program specjalnie opracowany dla managerów i specjalistów których codzienna praca związana jest z negocjacjami z klientami lub wewnątrz firmy. Niezależnie od działu lub specyfiki wykonywanej pracy doskonale usystematyzuje i poszerzy wiedzę każdego negocjatora.

Typowi uczestnicy szkolenia to:

- pracownicy działu sprzedaży i obsługi klienta
- pracownicy działu logistyki
- pracownicy działu jakości
- inne

Specjalizujemy się w zaawansowanych branżach wymagających współpracy z klientem/dostawcą. Naszymi Klientami są globalne korporacje, a także firmy rodzinne z lotnictwa, motoryzacji, kolejnictwa, przemysłu energetycznego, IT, spożywczego...

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

12

Data zakończenia rekrutacji

09-11-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

8

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestnika do prowadzenia negocjacji biznesowych poprzez planowanie procesu negocjacyjnego, dobieranie strategii i technik negocjacyjnych, zarządzanie pozycją negocjacyjną oraz prowadzenie wymiany ustępstw i współpracę w zespole negocjacyjnym.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje przygotowanie do negocjacji biznesowych.	Analizuje sytuację negocjacyjną.	Test teoretyczny
	Określa BATNA i ZOPA.	Test teoretyczny
	Planuje przebieg rozmowy negocjacyjnej.	Test teoretyczny
Dobiera strategię do sytuacji negocjacyjnej.	Rozróżnia poziomy Kompas Negocjacyjnego Eveneum®.	Test teoretyczny
	Dobiera sposób prowadzenia negocjacji do typu relacji biznesowej.	Test teoretyczny
	Dobiera techniki negocjacyjne do sytuacji.	Test teoretyczny
Zarządza pozycją negocjacyjną.	Analizuje bilans sił negocjacyjnych.	Test teoretyczny
	Identyfikuje dźwignie negocjacyjne.	Test teoretyczny
	Dobiera sposób pracy z pierwszą ofertą.	Test teoretyczny
	Określa zasady wymiany ustępstw.	Test teoretyczny
Prowadzi wymianę ustępstw.	Dobiera techniki handlowania ustępstwami.	Test teoretyczny
	Dobiera działania w sytuacji impasu negocjacyjnego.	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Organizuje współpracę w zespole negocjacyjnym.	Określa role uczestników zespołu negocjacyjnego.	Test teoretyczny
	Dobiera sposób współpracy zespołu podczas negocjacji.	Test teoretyczny
	Wykorzystuje komunikację niewerbalną w procesie negocjacyjnym.	Test teoretyczny

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

Szkolenie jest adresowane do **osób prowadzących negocjacje biznesowe, które chcą uporządkować wiedzę oraz rozwijać kompetencje w zakresie przygotowania i prowadzenia negocjacji indywidualnych i zespołowych.**

Usługa realizowana jest **stacjonarnie w wymiarze 16 godzin zegarowych (2 dni × 8 godzin; 1 godzina = 60 minut).**

Program obejmuje:

- 6 godzin 45 minut zajęć teoretycznych,
- 7 godzin zajęć praktycznych,
- 2 godziny przerw,
- 15 minut walidacji efektów uczenia się.

Przerwy są **wliczone w całkowity czas trwania usługi.** Każdego dnia przewidziana jest **jedna 15-minutowa przerwa oraz jedna 45-minutowa przerwa obiadowa.**

Program szkolenia:

1. Kompas Negocjacyjny Eveneum® – relacje i przygotowanie do negocjacji.
2. Targowanie i zarządzanie pozycją negocjacyjną.
3. Wymiana ustępstw i techniki negocjacyjne.
4. Praca zespołowa i budowanie wartości.

Walidacja efektów uczenia się:

Walidacja zostanie przeprowadzona **po zakończeniu części szkoleniowej drugiego dnia** i potrwa **15 minut**. Zostanie zrealizowana w formie **testu teoretycznego**, obejmującego pytania odnoszące się do określonych efektów uczenia się i przypisanych do nich kryteriów weryfikacji. Walidacja jest wliczona w całkowity czas trwania usługi.

Łączny czas usługi: 16 godzin zegarowych, w tym zajęcia teoretyczne, zajęcia praktyczne, przerwy oraz walidacja.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Kompas Negocjacyjny Eveneum® – typy relacji biznesowych i podejścia negocjacyjne	SZYMON TOCHOWICZ	16-11-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 13 Przerwa	SZYMON TOCHOWICZ	16-11-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 13 Przygotowanie do negocjacji – analiza sytuacji, BATNA, ZOPA i planowanie rozmowy	SZYMON TOCHOWICZ	16-11-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 13 Przerwa obiadowa	SZYMON TOCHOWICZ	16-11-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 13 Targowanie i praca z pierwszą ofertą	SZYMON TOCHOWICZ	16-11-2026	13:00	15:00	02:00
6 z 13 Bilans sił i wykorzystanie dźwigni negocjacyjnych	SZYMON TOCHOWICZ	16-11-2026	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 13 Wymiana ustępstw i techniki handlowania ustępstwami	SZYMON TOCHOWICZ	17-11-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 Przerwa	SZYMON TOCHOWICZ	17-11-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 13 Impas i trudne sytuacje negocjacyjne	SZYMON TOCHOWICZ	17-11-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 13 Przerwa obiadowa	SZYMON TOCHOWICZ	17-11-2026	12:15	13:00	00:45
11 z 13 Negocjacje indywidualne i zespołowe	SZYMON TOCHOWICZ	17-11-2026	13:00	14:45	01:45
12 z 13 Budowanie wartości, relacji i komunikacja niewerbalna	SZYMON TOCHOWICZ	17-11-2026	14:45	16:45	02:00
13 z 13 Walidacja efektów uczenia się – test teoretyczny	-	17-11-2026	16:45	17:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 305,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	538,13 PLN
Koszt osobogodziny netto	437,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

SZYMON TOCHOWICZ

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymają materiały szkoleniowe w formie elektronicznej, obejmujące prezentację wykorzystywaną podczas szkolenia oraz materiały do ćwiczeń i pracy własnej. Materiały zostaną przekazane uczestnikom drogą elektroniczną.

Adres

ul. Józefa Wybickiego 3b

31-261 Kraków

woj. małopolskie

Centrum Konferencyjno-Hotelowe - <https://krowodrzahotel.pl/>

Kontakt



SZYMON TOCHOWICZ

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393