



WYŻSZA SZKOŁA
ADMINISTRACJI I
BIZNESU IM.
EUGENIUSZA
KWIATKOWSKIEGO
W GDYNI (WSAiB)

Brak ocen dla tego dostawcy

Negocjacje w Biznesie - studia podyplomowe

Numer usługi 2026/02/20/172310/3350615

- Gdynia
- Studia podyplomowe
- mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)
- 198:00 h
- 31.10.2026 do 20.06.2027

6 800,00 PLN brutto
6 800,00 PLN netto
34,34 PLN brutto/h
34,34 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Negocjacje w biznesie to intensywne studia podyplomowe dla osób, które chcą zdobyć lub rozwinąć praktyczne umiejętności negocjacyjne, niezbędne do osiągania porozumień w złożonych i wymagających kontekstach zawodowych. Studia skierowane są do osób, które chcą rozwijać swoje umiejętności negocjacyjne i komunikacyjne, niezależnie od branży czy dotychczasowego doświadczenia. To idealna propozycja dla:

- **Menedżerów i liderów zespołów**, którzy na co dzień prowadzą negocjacje i chcą robić to skuteczniej, świadomie i strategicznie.
- **Specjalistów** zajmujących się sprzedażą, zakupami, HR, marketingiem, zarządzaniem projektami czy doradztwem.
- **Przedsiębiorców i właścicieli firm**, którzy chcą lepiej negocjować z klientami, partnerami i dostawcami, budując trwałe relacje biznesowe.
- **Osób, które chcą zdobyć przewagę zawodową**, ucząc się jak prowadzić negocjacje w sposób pewny, perswazyjny i zgodny ze swoim stylem działania.

Minimalna liczba uczestników

15

Maksymalna liczba uczestników

30

Data zakończenia rekrutacji

23-10-2026

Forma prowadzenia usługi

mieszana (stacjonarna połączona z usługą zdalną w czasie rzeczywistym)

Liczba godzin usługi

198

Zakres uprawnień

studia podyplomowe

Cel

Cel edukacyjny

Studia podyplomowe „Negocjacje w Biznesie” potwierdzają przygotowanie do samodzielnego planowania, prowadzenia i oceny negocjacji biznesowych, rozwiązywania sporów oraz budowania trwałych relacji z partnerami w różnych kontekstach zawodowych i kulturowych. Absolwent będzie gotowy do stosowania zaawansowanych technik negocjacyjnych, zarządzania emocjami w procesie negocjacji oraz adaptacji strategii negocjacyjnych do dynamicznie zmieniających się warunków rynkowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
WIEDZA Analizuje etapy procesu negocjacyjnego.	• wymienia główne etapy negocjacji	Test teoretyczny
	• charakteryzuje znaczenie każdego etapu	Test teoretyczny
	• ocenia ryzyka związane z pominięciem etapu	Obserwacja w warunkach symulowanych
WIEDZA Klasyfikuje strategie i style negocjacyjne.	• rozróżnia strategie kooperacyjne i rywalizacyjne	Test teoretyczny
	• dobiera strategię do kontekstu	Test teoretyczny
	• uzasadnia wybór wybranej strategii	Prezentacja
WIEDZA Interpretuje wpływ komunikacji i emocji na proces negocjacyjny.	• wskazuje techniki komunikacji perswazyjnej	Test teoretyczny
	• analizuje wpływ emocji na przebieg negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• ocenia konsekwencje błędnej komunikacji	Test teoretyczny

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
UMIEJĘTNOŚCI Opracowuje strategię negocjacyjną dopasowaną do sytuacji.	• definiuje cele negocjacji	Test teoretyczny
	• opracowuje plan negocjacji	Prezentacja
	• dobiera techniki i argumenty zgodnie z celem	Obserwacja w warunkach symulowanych
UMIEJĘTNOŚCI Prowadzi symulowane negocjacje w warunkach zespołowych.	• inicjuje proces negocjacyjny	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• stosuje techniki wywierania wpływu	Wywiad ustrukturyzowany
	• osiąga uzgodnione cele negocjacji	Wywiad ustrukturyzowany
UMIEJĘTNOŚCI Rozwiązuje konflikty w procesie negocjacyjnym.	• identyfikuje źródło konfliktu	Analiza dowodów i deklaracji
	• stosuje metody mediacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• ocenia skuteczność zastosowanego rozwiązania	Prezentacja
KOMPETENCJE SPOŁECZNE Wykazuje postawę etyczną i odpowiedzialność w negocjacjach.	• przestrzega zasad etyki w symulacjach	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• uzasadnia wybór etycznych rozwiązań	Debata swobodna
	• ocenia wpływ działań na relacje biznesowe	Debata ustrukturyzowana
KOMPETENCJE SPOŁECZNE Współpracuje w zespole negocjacyjnym, pełniąc różne role.	• realizuje powierzone zadania w grupie	Obserwacja w warunkach rzeczywistych
	• komunikuje się w sposób wspierający cele zespołu	Obserwacja w warunkach symulowanych
	• ocenia wkład własny i zespołu w wyniki negocjacji	Wywiad swobodny

Kwalifikacje

Kwalifikacje niewłączone do ZSK

Uznane kwalifikacje

Pytanie 1. Czy dokument jest wydany przez podmiot systemu oświaty lub szkolnictwa wyższego na podstawie odrębnych przepisów?

Informacje

Nazwa Podmiotu prowadzącego walidację	Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni
Nazwa Podmiotu certyfikującego	Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni

Program

Organizacja studiów (niestacjonarne / online / hybrydowe): **Hybrydowe (30% stacjonarnie / 70% online)**

Liczba punktów ECTS: **33**

Liczba godzin zajęć dydaktycznych: **198**

Język wykładowy: **Polski**

Ilość semestrów: **2 semestry**

Opiekun merytoryczny studiów: **Łukasz Fiuczyński**

Zajęcia odbywają się około raz w miesiącu, w godzinach od 9:00 do 17:15.

Przewidziane terminy zajęć:

- 18.10.2025 - 19.10.2025
- 22.11.2025 - 23.11.2025
- 13.12.2026 - 14.12.2026
- 17.01.2026 - 18.01.2026
- 14.02.2026 - 15.02.2026
- 21.03.2026 - 22.03.2026
- 11.04.2026 - 12.04.2026
- 09.05.2026 - 10.05.2026
- 27.06.2026 - 28.06.2026

Zajęcia na studiach prowadzone są w formie ćwiczeń, warsztatów, case study oraz multimedialnych wykładów.

Wykładowcami studiów podyplomowych są osoby na co dzień zajmujące się praktycznymi aspektami negocjacji w biznesie. Aktywizująca Uczestników forma prowadzenia zajęć pozwoli na wyćwiczenie umiejętności rozwiązywania problemów zarówno przedstawianych przez wykładowcę jak i podnoszonych na bieżąco przez słuchaczy.

Program studiów:			
Tematyka poszczególnych przedmiotów	Liczba godzin wykładowych	Wykładowca(Imię, Nazwisko)	Liczba punktów ECTS
Negocjacje - fundamenty udanych negocjacji	24	Łukasz Fiuczyński	4

Ja negocjator - czyli osobiste kompetencje i siła negocjatora	36	Jacek Łabuński	6
Kompleksowe przygotowanie do negocjacji	24	Monika Księżak	4
Prowadzenie negocjacji - strategię, style i taktyki negocjacyjne w praktyce	60	Łukasz Fiuczyński	10
Komunikacja i wywieranie wpływu w negocjacjach	36	Monika Bruska	6
Zaliczenie końcowe	18	Łukasz Fiuczyński	3
RAZEM:	198		33

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 0

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

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	6 800,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	6 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	34,34 PLN
Koszt osobogodziny netto	34,34 PLN
W tym koszt walidacji brutto	0,00 PLN
W tym koszt walidacji netto	0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania brutto

0,00 PLN

W tym koszt certyfikowania netto

0,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 4



1 z 4

mgr Monika Bruska

Trenerka, ekspertka ds. rozwoju, konsultantka biznesowa i certyfikowana coach/mentor EMCC, trenerka Action Learning, certyfikowana trenerka FRIS®, absolwentka studiów MBA na Akademii Leona Koźmińskiego.

Posiada ponad 25-letnie doświadczenie, które zdobywała w organizacjach międzynarodowych (Unilever Polska S.A.), jak i polskich firmach (Kamis Przyprawy S.A, Vectra S.A.). Dzięki pracy w różnych sektorach FMCG, farmaceutyczny i telekomunikacyjny dziś wspiera firmy w rozwijaniu skutecznych zespołów handlowych i strategii sprzedażowych. Wspiera organizacje w obszarach związanych z rozwojem, współpracą zespołów, zarządzaniem, mentoringiem i zmianą. Na co dzień prowadzi warsztaty i projekty doradcze, a także szkoli handlowców i menedżerów sprzedaży. Pracując w grupie docenia unikalność każdej napotkanej osoby, dążąc do rozwijania indywidualnego potencjału. Jej zajęcia są intensywne, praktyczne i pełne dobrej energii.



2 z 4

mgr Łukasz Fiuczyński

OPIEKUN KIERUNKU

Przedsiębiorca, trener, konsultant – od ponad 20 lat związany ze sprzedażą i rozwojem biznesu, a od 13 lat aktywnie działający w branży szkoleniowej. Założyciel firmy Flow Consulting, ekspert Altkom Akademii, autor licznych programów rozwojowych dla sił sprzedaży oraz osób występujących publicznie.

Specjalizacja obejmuje nie tylko obszar sprzedaży doradczej B2B i B2C, budowania strategii sprzedażowych, negocjacji, obsługi klienta czy wywierania wpływu, ale także szeroko rozumianą komunikację – wystąpienia publiczne, storytelling sceniczny i storytelling w sprzedaży.

Wicemistrz Polski w wystąpieniach publicznych Toastmasters International (2021). Autor podcastu „Mówić Każdy Może”, poświęconego sztuce mówienia i komunikacji. Mentor mówców TEDx oraz młodych przedsiębiorców w fundacji Kraków Miastem Startupów. Członek Stowarzyszenia Profesjonalnych Mówców i Mówców oraz autor publikacji eksperckich w magazynie Sprzedaż-24.



3 z 4

mgr Jacek Łabuński

Dyplomowany Trener Biznesu i Facylitator.

Ekspert z dwudziestoletnim doświadczeniem zawodowym w prowadzeniu szkoleń biznesowych związanych z budowaniem i poszerzaniem kompetencji w zakresie sprzedaży, negocjacji, komunikacji, zarządzania oraz rozwoju osobistego. Autor artykułów na temat zarządzania, sprzedaży i efektywności pracy. Szczególnie specjalizuje się w tematach związanych z inteligencją emocjonalną w zarządzaniu, kreowaniem liderów, zarządzaniem wiedzą i informacją w organizacji oraz negocjacjami. Szkoli osoby pracujące w zespołach produkcyjnych, sprzedaży, zaopatrzeniu i działach związanych z obsługą klienta.

W latach 2014-2016 współtworzył nowe standardy zarządzania w największej polskiej firmie zatrudniającej 40 tys. pracowników na stanowisku dyrektora projektu ds. poprawy efektywności zarządzania. Dodatkowo swoje kilkunastoletnie doświadczenie w sprzedaży zdobywał w branżach technicznych, IT, FMCG i innych.

Posiada wyższe wykształcenie na kierunkach psychosocjologia, zarządzanie zasobami ludzkimi, administracja samorządowa.



4 z 4

mgr Monika Książak

Absolwentka Szkoły Głównej Handlowej w Warszawie na kierunku Zarządzanie jakością – Quality Manager oraz Teologii na Uniwersytecie Kardynała Stefana Wyszyńskiego. Ukończyła również psychologię na Uczelni Biznesu i Nauk Stosowanych Varsovia. W 2017 roku zrealizowała Studia Zawodowego Coachingu z akredytacją International Coach Federation oraz Szkołę Trenerów Biznesu Master Teacher Jacka Wolniewicza, uzyskując tytuł trenera biznesowego z akredytacją Polskiego Towarzystwa Trenerów Biznesu.

Posiada ponad 20-letnie doświadczenie biznesowe. Pracowała w Telekomunikacji Polskiej i Orange, gdzie uczestniczyła w strategicznych projektach Pionu Sieci i Platform Usługowych. Tworzyła dokumentację procesową w obszarze strategii i rozwoju sieci oraz koordynowała działania mające na celu zapewnienie spójności procesów PSiPU z innymi procesami biznesowymi.

Dodatkowo doświadczenie zawodowe zdobywała w różnych sektorach biznesowych, w tym w branżach motoryzacyjnej i produkcyjnej, współpracując z firmami takimi jak Bispol, Skanska, Volvo, Volkswagen, Asseco, IKEA, Główny Urząd Statystyczny (GUS) oraz Centrum Organizacji Informacji (COI). Specjalizuje się w projektowaniu i realizacji dedykowanych programów rozwojowych dla kadry menedżerskiej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy studiów podyplomowych otrzymują materiały dydaktyczne w trakcie trwania zajęć. Po ich zakończeniu materiały te są udostępniane na platformie e-learningowej Moodle, co umożliwia łatwy dostęp i powtórkę treści w dogodnym czasie.

Materiały dydaktyczne przygotowywane są przez wykładowców poszczególnych przedmiotów i dostosowywane do potrzeb uczestników oraz specyfiki danego tematu. Obejmują one różnorodne formaty, które wspierają efektywną naukę, takie jak:

- skrypty w formacie PDF,
- e-podręczniki z zakresu negocjacji i mediacji,
- konspekty i ćwiczenia do samodzielnej pracy,
- materiały wideo (VOD) prezentujące przykłady technik negocjacyjnych,
- oraz dostęp do platformy Moodle z pełnym zestawem materiałów po zakończeniu zajęć.

Warunki uczestnictwa

Studia adresowane są do absolwentów wszystkich kierunków studiów, posiadających co najmniej dyplom na poziomie licencjackim, inżynierskim lub magisterskim.

O przyjęciu na studia decyduje kolejność zgłoszeń.

Ważna informacja: W przypadku niewystarczającej liczby zgłoszeń, Uczelnia (Dostawca Usług) zastrzega sobie prawo do odwołania edycji studiów.

Warunki techniczne

Zajęcia stacjonarne

Zjazdy odbywają się w siedzibie Uczelni. Sale są wyposażone w:

- rzutniki multimedialne
- nowoczesne ekrany projekcyjne
- komputery
- dostęp do Wi-Fi

Zajęcia online

Zalecenia techniczne do udziału w zajęciach online

Zajęcia prowadzone są na platformie Microsoft Teams. Można z niej korzystać:

- poprzez zainstalowaną aplikację (na komputerze, laptopie, smartfonie lub tablecie)
- przez aktualną wersję przeglądarki internetowej (np. Chrome, Edge, Firefox, Safari)

Zalecany sprzęt

1. Komputer / laptop:

- Procesor: minimum dwurdzeniowy 1,6 GHz (np. Intel Core i3 lub AMD Ryzen 3)
- RAM: co najmniej 4 GB (zalecane 8 GB)
- System operacyjny: Windows 10 lub nowszy, macOS 11 lub nowszy, Linux z aktualną przeglądarką
- Karta graficzna: kompatybilna z DirectX 9 lub nowszym (dla Windows: WDDM 2.0)
- Kamera internetowa: minimum 720p (HD) – opcjonalna, ale zalecana
- Mikrofon i głośniki: wbudowane lub zestaw słuchawkowy

2. Smartfon / tablet (alternatywnie):

- System: Android 10 lub nowszy, iOS 13 lub nowszy
- RAM: minimum 2 GB
- Kamera przednia: co najmniej HD (720p)
- Stabilne połączenie internetowe

Połączenie internetowe

- Minimalna prędkość pobierania (download): 1,5 Mbps
- Minimalna prędkość wysyłania (upload): 1,5 Mbps
- Zalecana prędkość: minimum 3 Mbps w każdą stronę, jeśli z sieci korzysta kilka osób
- Stabilność: najlepiej połączenie przewodowe (Ethernet) lub Wi-Fi 5 GHz
- Opóźnienia (ping): najlepiej poniżej 100 ms

Adres

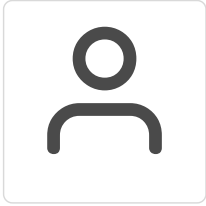
ul. Kielecka 7
81-303 Gdynia
woj. pomorskie

Wyższa Szkoła Administracji i Biznesu im. E. Kwiatkowskiego w Gdyni dysponuje dwoma nowoczesnymi kampusami zlokalizowanymi przy ul. Kieleckiej 7 i Łużyckiej 2B. Oba znajdują się w doskonałej lokalizacji blisko centrum miasta, na pograniczu Trójmiejskiego Parku Krajobrazowego, obok kolejki miejskiej i węzła komunikacyjnego, co zapewnia wygodny dojazd. Uczelnia dysponuje własnymi bezpłatnymi parkingami dla studentów i wykładowców, a bliskość Centrum Riviera jest dodatkowym udogodnieniem. Przestronne kampusy dostosowane są dla osób z niepełnosprawnościami. Budynki znajdują się w niedalekiej odległości od plaży i morza, w nowoczesnej, biznesowej części Gdyni.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi
- Laboratorium komputerowe
- Nowoczesny kampus dostosowany jest dla osób z niepełnosprawnościami

Kontakt



Aleksandra Molesta

E-mail podyplomowe@wsaib.pl

Telefon (+48) 586 607 428