



AVENHANSEN Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Szkolenie: Blefy i triki w negocjacjach handlowych

Numer usługi 2026/04/03/5061/3462757

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 08:00 h

📅 06.11.2026 do 06.11.2026

980,00 PLN brutto

980,00 PLN netto

122,50 PLN brutto/h

122,50 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do handlowców, szefów zespołów handlowych oraz osób, które w codziennej pracy negocjują z klientami i chcą uzyskać więcej, niż dotychczas.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	04-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	8
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje proces przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	Opisuje na czym polega planowanie negocjacji	Test teoretyczny
	Wymienia warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora	Test teoretyczny
	Definiuje czym są zmienne negocjacyjne	Test teoretyczny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulację i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony Definiuje strategie komunikacyjne ułatwiające porozumiewanie się z partnerem biznesowym	Definiuje asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji	Test teoretyczny
	Opisuje poznane taktyki i blefy negocjacyjne	Test teoretyczny
	Rozpoznaje i unika typowych błędów i blokad komunikacyjnych	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyrażnie 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

MODUŁ I. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
2. Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony

MODUŁ II. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
2. Efektywne planowanie negocjacji
3. Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
4. Potrzeby własne i drugiej strony

MODUŁ III. ZMIENNE NEGOCJACYJNE (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Określanie zmiennych negocjacyjnych
2. Priorytet zmiennych dla obu stron
3. Wartości zmiennych negocjacyjnych
4. Arkusz negocjacyjny

MODUŁ IV. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Cele i stanowiska
2. Potrzeby i interesy
3. Odkrywanie interesów partnera
4. Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku

MODUŁ V. DĄŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Efekt „wygrany - wygrany” jako jedna z możliwości
2. Asertywna wymiana ustępstw
3. Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ VI. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (mini wykład, ćwiczenia, scenki, gra szkoleniowa, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Taktyki i blefy negocjacyjne
2. Rozpoznawanie blefów
3. Nasza reakcja na gry handlowo - negocjacyjne / blefy drugiej strony
4. Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania
5. Implementacja wybranych taktyk, gier i blefów negocjacyjnych do codziennej pracy

MODUŁ VII. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH (mini wykład, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Przełamywanie impasu w negocjacjach
2. Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą
3. Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji

MODUŁ VIII. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (dzielenie się najlepszymi praktykami)

1. Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia
2. Wskazówki dotyczące implementacji nabytych umiejętności w praktyce
3. Zadanie wdrożeniowe
4. Ewaluacja szkolenia

MODUŁ IX. WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia

Wśród wielu form aktywności, na szkoleniu możemy wyróżnić:

- ćwiczenia pojedyncze i w grupach
- studia przypadków
- dzielenie się najlepszymi praktykami
- scenki
- grę szkoleniową

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 70/30

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 MODUŁ I. MOWA CIAŁA W PROCESIE NEGOCJACJI (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	09:00	09:45	00:45
2 z 12 MODUŁ II. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJOWANIA KONTRAKTÓW HANDLOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	09:45	10:30	00:45
3 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	06-11-2026	10:30	10:45	00:15
4 z 12 MODUŁ III. ZMIENNE NEGOCJACYJNE (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	10:45	11:30	00:45
5 z 12 MODUŁ IV. ROZRÓŻNIANIE STANOWISK I INTERESÓW STRON (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	11:30	12:15	00:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 MODUŁ V. DĄŻENIE DO KORZYSTNYCH REZULTATÓW (mini wykład, ćwiczenia, scenki, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	12:15	13:00	00:45
7 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	06-11-2026	13:00	13:30	00:30
8 z 12 MODUŁ VI. MANIPULACJE W NEGOCJACJACH (mini wykład, ćwiczenia, scenki, gra szkoleniowa, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	13:30	14:15	00:45
9 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	06-11-2026	15:00	15:15	00:15
10 z 12 MODUŁ VII. SYTUACJE TRUDNE W NEGOCJACJACH (mini wykład, ćwiczenia, studia przypadków, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	15:15	16:00	00:45
11 z 12 MODUŁ VIII. PODSUMOWANIE SZKOLENIA (dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami)	Maciej Leszczyński	06-11-2026	16:00	16:15	00:15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 12 WALIDACJA - test teoretyczny jest rozdawany wszystkim uczestnikom w tym samym czasie przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	06-11-2026	16:15	16:45	00:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	980,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	980,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	122,50 PLN
Koszt osobogodziny netto	122,50 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

W okresie ostatnich 5 lat zrealizował ponad 1000 godzin szkoleniowych z zakresu negocjacji.

WYKSZTAŁCENIE:

- Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
- Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.

3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick'a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągania wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe: skrypt w wersji elektronicznej przekazany po szkoleniu, a ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.

Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80%

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń otwartych AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Adres

ul. Wspólna 56
00-686 Warszawa
woj. mazowieckie

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452