



Gdńska Fundacja
Kształcenia
Menedżerów

★★★★★ 4,7 / 5

89 ocen

Sztuka Negocjacji

Numer usługi 2026/04/24/5456/3512008

📍 Gdańsk

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

🕒 21:00 h

📅 10.12.2026 do 12.12.2026

3 136,50 PLN brutto

2 550,00 PLN netto

149,36 PLN brutto/h

121,43 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie przeznaczone jest dla kadry kierowniczej średniego i wyższego szczebla, handlowców oraz innych pracowników biorących udział w negocjacjach.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	30
Data zakończenia rekrutacji	09-12-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	21
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 edukacyjnym jest rozwój praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji biznesowych: doboru strategii i taktyk, perswazyjnego argumentowania, świadomego zarządzania emocjami oraz reagowania na manipulacje, z jednoczesnym budowaniem trwałych relacji z partnerami negocjacyjnymi.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wiedza: Zna zasady prowadzenia efektywnych negocjacji, style i taktyki negocjacyjne oraz mechanizmy podejmowania decyzji i wpływu w rozmowie.	Rozróżnia podejścia negocjacyjne (twarde/miękkie/oparte na zasadach), identyfikuje style, taktyki i typowe triki negocjacyjne oraz wskazuje ich konsekwencje.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Umiejętności: Planuje i prowadzi rozmowy negocjacyjne: przygotowuje strategię, argumentuje perswazyjnie, przełamuje impas oraz adekwatnie reaguje na manipulacje i emocje.	Dobiera strategię do celu i sytuacji, formułuje argumentację i kontrargumenty, wskazuje właściwe działania w scenariuszach (otwarcie, prowadzenie, impas, manipulacja).	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Kompetencje społeczne: Prowadzi negocjacje w sposób profesjonalny i etyczny, dbając o relacje, komunikację i klimat rozmowy.	Wskazuje zachowania wspierające współpracę i asertywność, dobiera styl komunikacji do rozmówcy i sytuacji oraz wybiera rozwiązania ograniczające eskalację konfliktu.	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

SKUTECZNE METODY NEGOCJACJI (NEGOCJACJE OPARTE NA ZASADACH)

- wady i zalety twardych i miękkich technik negocjacyjnych
- dowody skuteczności negocjacji opartych na zasadach

PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI

- wybór właściwej strategii negocjacyjnej
- planowanie przebiegu negocjacji

ROZPOCZĘCIE NEGOCJACJI

- procedury otwarcia negocjacji/prowadzenia spotkania
- określenie właściwego klimatu negocjacji

STYLE NEGOCJACJI

- rola asertywności i kooperatywności w negocjacjach
- przewyżczanie konfliktu w negocjacjach

TAKTYKI NEGOCJACJI

- przedstawianie warunków
- triki negocjacyjne

ANALIZA INDYWIDUALNEGO STYLU NEGOCJACJI

- określenie mocnych i słabych stron
- przygotowanie indywidualnego planu działania

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 7

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 7 Skuteczne metody negocjacji (negocjacje oparte na zasadach)	Adam Ubertowski	10-12-2026	08:30	12:30	04:00
2 z 7 Przygotowanie do negocjacji	Adam Ubertowski	10-12-2026	12:30	15:30	03:00
3 z 7 Rozpoczęcie negocjacji	Adam Ubertowski	11-12-2026	08:30	12:30	04:00
4 z 7 Style negocjacji	Adam Ubertowski	11-12-2026	12:30	15:30	03:00
5 z 7 Taktyki negocjacji	Adam Ubertowski	12-12-2026	08:30	12:30	04:00
6 z 7 Analiza indywidualnego stylu negocjacji	Adam Ubertowski	12-12-2026	12:30	15:10	02:40

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie	Adam Ubertowski	12-12-2026	15:10	15:30	00:20

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania w wysokości co najmniej 70% przysługuje Tobie zwolnienie z podatku VAT

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	3 136,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 550,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	149,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	121,43 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Adam Ubertowski

Adam Ubertowski to absolwent Socjologii UJ, Psychologii UG i Filozofii UMK, który obronił doktorat na Wydziale Ekonomicznym UG. Ukończył studia podyplomowe z zarządzania pod patronatem Central Connecticut State University oraz studia z doradztwa inwestycyjnego na Uniwersytecie Ekonomicznym w Poznaniu. Jest licencjonowanym Coach ICC, Master inNudging (Kopenhaga).

Ekspert i komentator telewizyjnych programów informacyjnych w zakresie tematów gospodarczo-ekonomicznych. Publicysta oraz autor książek biznesowych, w tym „Psychologii Biznesu” oraz pozycji „Ja.com” – z obszaru budowania marki osobistej.

Przez ponad dekadę był Dyrektorem Programowym MBA GFKM, aktualnie jest wykładowcą studiów podyplomowych Masters of Business Administration. Brał udział w projektach doradczo-szkoleniowych dla kilkuset czołowych firm obecnych na polskim rynku.

Od ponad 20 lat kieruje firmą doradczą specjalizującą się w HRM – założyciel, współwłaściciel oraz

Prezes Zarządu. Jest dodatkowo współzałożycielem kilku start-upów, członek rad nadzorczych 3 firm, Rotary Club oraz Polskiego Stowarzyszenia Sprzedaży Bezpośredniej.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy szkolenia otrzymują komplet materiałów szkoleniowych, które zawierają materiały:

- warsztatowe (arkusze pracy, opisy ćwiczeń, testy)
- opisowe (zawierające niezbędną wiedzę teoretyczną)

Informacje dodatkowe

Szkolenie jest zwolnione z VAT, jeśli jest finansowane w co najmniej 70% ze środków publicznych.

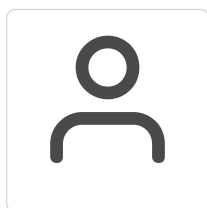
Prowadzącym zajęcia jest trener i konsultant klasy międzynarodowej o dużym doświadczeniu i praktyce w przemyśle, przeszkolony przez specjalistów zachodnich w zakresie nowoczesnych metod dydaktycznych.

W przypadku zajęć trwających powyżej 4 godzin uczestnikowi przysługuje przerwa 15 minut.

Adres

al. Grunwaldzka 472
80-309 Gdańsk
woj. pomorskie

Kontakt



Jolanta Jagłowska

E-mail j.jaglowska@gfkm.pl

Telefon (+48) 602 213 590