



## Negocjuj i osiągnij jeszcze więcej na swoich transakcjach - szkolenie

Numer usługi 2026/04/30/43841/3525912

3 700,00 PLN brutto  
3 700,00 PLN netto  
185,00 PLN brutto/h  
185,00 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Spatium  
Development Group  
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,9 / 5

6 563 oceny

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 20:00 h

📅 29.06.2026 do 30.06.2026

## Informacje podstawowe

### Kategoria

Biznes / Sprzedaż

### Grupa docelowa usługi

Szkolenie skierowane jest do osób, które uczestniczą lub zamierzają uczestniczyć w procesach negocjacyjnych i chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie skutecznego negocjowania transakcji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

### Minimalna liczba uczestników

5

### Maksymalna liczba uczestników

24

### Data zakończenia rekrutacji

28-06-2026

### Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

### Liczba godzin usługi

20

### Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Usługa "Negocjuj i osiągnij jeszcze więcej na swoich transakcjach - szkolenie" prowadzi do samodzielnego prowadzenia negocjacji zwiększających efektywność i skuteczność zawieranych transakcji, poprzez nabycie i rozwinięcie kompetencji przygotowania, prowadzenia i zamykania negocjacji w różnorodnych sytuacjach rynkowych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Planuje przebieg negocjacji	- określa cele negocjacyjne	Test teoretyczny
	- tworzy analizę BATNA	Test teoretyczny
	- identyfikuje styl partnera	Test teoretyczny
	- buduje listę argumentów	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi rozmowę negocjacyjną	- wykorzystuje techniki otwarcia	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- reaguje na zastrzeżenia	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- wprowadza ustępstwa zgodne z celem	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- zamienia pozycje na interesy	Obserwacja w warunkach symulowanych
Analizuje i doskonali swoje działania negocjacyjne	- ocenia własne decyzje	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- porównuje strategie negocjacyjne	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- formułuje wnioski do przyszłych negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- korzysta z feedbacku	Obserwacja w warunkach symulowanych
Wykorzystuje techniki wywierania wpływu	- dobiera techniki do sytuacji negocjacyjnej	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- rozpoznaje techniki manipulacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- zadaje pytania wspierające wpływanie na decyzje	Obserwacja w warunkach symulowanych
	- świadomie stosuje ustępstwa i kontrpropozycje	Obserwacja w warunkach symulowanych

# 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

### Dzień 1

Pre-test. Brak przygotowania przesądza o porażce

- przygotowanie procesowe do różnych rodzajów transakcji na rynku nieruchomości: sprzedaż/zakup na rynku wtórnym, zakup na rynku pierwotnym, wynajem
- przygotowanie mentalne do negocjacji w zakresie głosu wewnętrznego oraz w zakresie wyłączenia emocji
- autocoaching negocjatora, czyli jakie pytania sobie zadawać, aby być lepszym negocjatorem
- doświadczenie emocji i dylematów negocjacyjnych

Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach

- co działa przy przekonywaniu innych, a co wywołuje odwrotny efekt
- w jaki sposób zadawać pytania podczas negocjacji, aby wspierać poszukiwanie przez drugą stronę innych rozwiązań
- co się sprawdza a co nie w procesie negocjacji w sytuacji przedstawiania własnych rozwiązań
- jak wykorzystywać informacje usłyszane od drugiej strony
- jak przedstawiać własne rozwiązania nie narażając się na krytykę i odrzucenie

### Dzień 2

Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji

- jak rozpoczynać każde negocjacje, aby już na wstępie uzyskać przewagę
- jak stosować ustępstwa aby maksymalizować swój wynik negocjacji
- w jaki sposób skutecznie przedstawiać swoje rozwiązania – model PCK
- jak bronić się przed manipulacją drugiej strony
- wykorzystanie modelu MMO oraz innych technik radzenia sobie z obiekcjami

Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu

- wykorzystanie gry negocjacyjnej, w której uczestnicy będą mieli możliwość kompleksowego wdrożenia wiedzy poznanej na szkoleniu
- porównanie wyników osiągniętych w poszczególnych Zespołach
- zbadanie czynników sukcesu
- jak wykorzystać wiedzę zdobytą w tym doświadczeniu w realnych sytuacjach negocjacyjnych

Walidacja efektów uczenia - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, obserwacja w warunkach symulowanych

Usługa "Negocjuj i osiągnij jeszcze więcej na swoich transakcjach - szkolenie" prowadzi do samodzielnego prowadzenia negocjacji zwiększających efektywność i skuteczność zawieranych transakcji, poprzez nabycie i rozwinięcie kompetencji przygotowania, prowadzenia i zamykania negocjacji w różnorodnych sytuacjach rynkowych. Szkolenie skierowane jest do osób, które uczestniczą lub zamierzają uczestniczyć w procesach negocjacyjnych i chcą rozwinąć swoje kompetencje w zakresie skutecznego negocjowania transakcji. Uczestnik nie musi posiadać wiedzy w zakresie niniejszego szkolenia.

Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych i składa się z części teoretycznej 6 h, części praktycznej 11 h 15 min, walidacji 15 min, przerw 2 h 30 min. Przerwy wliczają się do czasu trwania usługi. Maksymalna ilość osób w grupie wynosi 24.

Zajęcia będą realizowane metodami interaktywnymi i aktywizującymi, rozumianymi jako metody umożliwiające uczenie się w oparciu o doświadczenie i pozwalające uczestnikom na ćwiczenie umiejętności. Realizacja zadań i ćwiczeń będzie przeprowadzona w taki sposób, aby stopniowo narastał ich stopień trudności, ale ich realizacja była w zasięgu możliwości uczestników. Szkolenie przewiduje pracę całej grupy, jak również w podziale na grupy.

Proces walidacji będzie przebiegał następująco: uczestnik wykona wcześniej przygotowane zadanie symulacyjne odzwierciedlające realne warunki pracy, a walidator oceni jego działania na podstawie scenariusza i karty obserwacyjnej (minimalny próg zaliczenia: 80%). Następnie uczestnik rozwiąże test teoretyczny jednokrotnego wyboru, który również wymaga uzyskania minimum 80% poprawnych odpowiedzi i zostanie sprawdzony bezpośrednio po jego zakończeniu przez Osobę walidującą usługę. Wyniki obu form walidacji zostaną przekazane uczestnikowi od razu po zakończeniu i odnotowane w protokole.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali konferencyjnej wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart z zachowaniem zasad BHP oraz organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 15</b> Pre-test. Brak przygotowania przesądza o porażce - cz.1	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 15</b> Przerwa	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	11:00	11:15	00:15
<b>3 z 15</b> Brak przygotowania przesądza o porażce - cz.2	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	11:15	13:00	01:45
<b>4 z 15</b> Przerwa	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	13:00	13:45	00:45
<b>5 z 15</b> Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach - cz.1	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	13:45	15:30	01:45

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	15:30	15:45	00:15
7 z 15 Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach - cz.2	Wojciech Woźniczka	29-06-2026	15:45	16:30	00:45
8 z 15 Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji - cz.1	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	11:00	11:15	00:15
10 z 15 Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji - cz.2	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	11:15	13:00	01:45
11 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	13:00	13:45	00:45
12 z 15 Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu - cz.1	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 Przerwa	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	15:00	15:15	00:15
14 z 15 Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu - cz.2	Wojciech Woźniczka	30-06-2026	15:15	16:00	00:45
15 z 15 Walidacja efektów uczenia - test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie, obserwacja w warunkach symulowanych	-	30-06-2026	16:00	16:30	00:30

# Cennik

## Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	3 700,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	3 700,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	185,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	185,00 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Wojciech Woźniczka

Certyfikowany Międzynarodowy Coach ICC, zdobywca nagrody Polish National Sales Awards w kategorii Najlepszy Trener Sprzedaży w Polsce (2013). Autor bestsellerów z zakresu negocjacji, w tym książki „NEGOCJUJ!”. Od ponad 17 lat prowadzi szkolenia z zakresu negocjacji, sprzedaży i wystąpień publicznych, w których uczestniczyło ponad 15 000 osób z ponad 300 firm. Specjalizuje się w warsztatach opartych na symulacjach, grach negocjacyjnych i analizie przypadków. Pracował jako zawodowy negocjator wspierający klientów w transakcjach na rynku nieruchomości. Założyciel szkoły negocjatorów, zarządza firmą inwestującą w nieruchomości oraz firmą szkoleniową. Współpracował z największymi bankami w Polsce, szkolił zespoły trenerskie oraz wykładał na studiach Executive MBA Szkoły Głównej Handlowej. Prowadził szkolenia m.in. dla Facebook, PKO BP, PZU, PLAY, Tesco Polska, Alior Bank, Getin Noble Bank, UPC Polska, Tchibo, Open Finance i Leroy Merlin. Regularnie rozwija swoje kompetencje zawodowe, uczestnicząc w międzynarodowych programach trenerskich i projektach rozwojowych. Posiada doświadczenie zawodowe zdobyte nie wcześniej niż 5 lat od dnia rozpoczęcia szkolenia. Email: wojciech.wozniczka@gmail.com.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

### Informacje dodatkowe

- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w co najmniej 80% zajęć usługi rozwojowej oraz zaliczenie zajęć.

- 1 godzina rozliczeniowa = 45 minut dydaktycznych.
- Szkolenie trwa 20 godzin dydaktycznych.
- Zwolnienie z VAT na podstawie § 3 ust. 1 pkt 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień (tekst jednolity Dz.U. z 2020r., poz. 1983).
- Organizator zapewnia dostępność osobom ze szczególnymi potrzebami podczas realizacji usług rozwojowych zgodnie z Ustawą z dnia 19 lipca 2019 r. o zapewnianiu dostępności osobom ze szczególnymi potrzebami (Dz.U. 2022 poz. 2240) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021-2027”.
- Harmonogram z przerwami opracowano zgodnie z wymogami Znaku Jakości MSUES 2.0, co zapewnia efektywność nauki i komfort uczestników oraz potwierdza wysoką jakość świadczonej usługi.

## Adres

ul. Powstańców Śląskich 7

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**EWA WĄSOWICZ**

**E-mail** [ewa.wasowicz@spatiumdg.pl](mailto:ewa.wasowicz@spatiumdg.pl)

**Telefon** (+48) 733 250 350