



Negocjacje w praktyce z uwzględnieniem zielonych i cyfrowych kompetencji - szkolenie online

Numer usługi 2026/05/05/184984/3538149

1 900,00 PLN brutto
 1 900,00 PLN netto
 118,75 PLN brutto/h
 118,75 PLN netto/h
 208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA
 ŚWIADOMEGO
 ROZWOJU SPÓŁKA
 Z OGRANICZONĄ
 ODPOWIEDZIALNOŚ
 CIĄ

★★★★★ 5,0 / 5

54 oceny

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📄 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 16:00 h
- 📅 16.07.2026 do 17.07.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	<p>Usługa skierowana jest:</p> <ul style="list-style-type: none"> • do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok; • dla osób rozpoczynających swoją działalność; • dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne • dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy <p>Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe oraz projektu Małopolski Pociąg do Kariery</p>
Minimalna liczba uczestników	2
Maksymalna liczba uczestników	5
Data zakończenia rekrutacji	15-07-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej lub pracy zawodowej oraz rozwinie kompetencje zielone i cyfrowe poprzez stosowanie narzędzi cyfrowych wspierających proces negocjacji oraz uwzględnianie aspektów środowiskowych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
1. Uczestnik przygotowuje się do negocjacji z wykorzystaniem kluczowych elementów procesu	Identyfikuje interesy własne i drugiej strony	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	Formułuje realistyczną BATNA na bazie analizy danych	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje, które elementy przygotowania mogą ograniczyć negatywny wpływ na środowisko (np. ograniczenie druku, wybór narzędzi cyfrowych)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie i analizę danych - narzędzia statystyczne, arkusze i dokumenty współdzielone	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje i określa kiedy wykorzystać techniki takie jak kotwiczenie, pytania pogłębiające, pakietowanie	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje podstawowe i zaawansowane techniki negocjacyjne w praktycznych scenariuszach	dobiera technikę do celu i kontekstu rozmowy	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wykorzystuje narzędzia cyfrowe do analizy scenariuszy (np. arkusze kalkulacyjne, symulacje)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	uwzględnia aspekty środowiskowe w proponowanych rozwiązaniach (np. wybór opcji o mniejszym śladzie środowiskowym)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
3. Uczestnik prowadzi negocjacje w sposób uporządkowany, zgodnie ze strukturą rozmowy negocjacyjnej	określa etapy rozmowy negocjacyjnej	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje jasne podsumowanie i finalizację ustaleń	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	stosuje zasady bezpiecznej komunikacji cyfrowej (ochrona danych, oraz wiarygodność źródeł)	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	przygotowuje podsumowanie w formie cyfrowej zgodnej z zasadami dostępności	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik zna metody radzenia sobie z trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi w tym taktykami manipulacyjnymi	rozpoznaje typowe trudne zachowania i taktyki	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa adekwatne kontr-techniki lub strategie obronne	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	<p>analizuje sytuacje negocjacyjne z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych (matryce decyzyjne)</p> <p>identyfikuje wpływ trudnych sytuacji na decyzje środowiskowe i określa rozwiązania zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju</p>	<p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>

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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

1. Usługa skierowana: Usługa skierowana jest:

- do przedsiębiorców z krótkim stażem na rynku - maksymalnie 1 rok;
- dla osób rozpoczynających swoją działalność;
- dla pracowników korporacji - w szczególności managerów, którzy chcą podwyższyć swoje kompetencje negocjacyjne
- dla studentów kierunków biznesowych tj. Marketing, Zarządzanie, Logistyka, Handel Międzynarodowy

1. Cel edukacyjny: Uczestnik rozwinie wiedzę i umiejętności w zakresie prowadzenia negocjacji biznesowych, ze szczególnym uwzględnieniem strategii, technik i procesu przygotowania, tak aby skutecznie wykorzystywać negocjacje w relacjach z interesariuszami, podejmowaniu decyzji i budowaniu wartości w swojej działalności gospodarczej.

2. Godzina równa się godzinie zegarowej - przerwy zostały wyjęte z harmonogramu

3. Walidacja na podstawie testu jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie

4. Uczestnik powinien mieć dostęp do internetu - z możliwością połączenia z WI-FI. Włączoną, działającą kamerkę i mikrofon, oraz połączenie z usługą Google Meets. Nie wskazuje się żadnych dodatkowych warunków uczestnictwa.

5. Warunki organizacyjne:

1. szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym
2. materiały szkoleniowe zostaną udostępnione na początku szkolenia w ramach sharepoint i udostępnione mailowo na maila uczestników.
3. test walidacyjny jednokrotnego wyboru - z wynikiem generowanym automatycznie - zostanie udostępniony w wersji na smartphony i laptopy.
4. Planuje się przerwy o łącznym czasie 1 godziny, które zostały wyłączone z harmonogramu.
5. grupa pracuje wspólnie z trenerem, oraz wlicza się w pracę indywidualną.

6. Włączenie kompetencji zielonych i cyfrowych. Usługa rozwija kompetencje zielone poprzez:

1. analizę wpływu decyzji negocjacyjnych na środowisko,
2. promowanie rozwiązań ograniczających zużycie zasobów,
3. stosowanie ekologicznych standardów pracy (cyfryzacja dokumentów, minimalizacja druku),
4. uwzględnianie aspektów środowiskowych w scenariuszach negocjacyjnych.

7. Usługa rozwija kompetencje cyfrowe poprzez:

1. pracę na współdzielonych dokumentach i narzędziach online,
2. tworzenie cyfrowych podsumowań negocjacji,
3. analizę danych w narzędziach cyfrowych,
4. stosowanie zasad cyberbezpieczeństwa i oceny wiarygodności informacji.

PROGRAM:

Dzień 1: Fundamenty negocjacji z uwzględnieniem elementów cyfrowych i środowiskowych

1. Negocjacje biznesowe - gdzie i po co? **1,5h teoria**

1. wstęp, cele, kontekst

2. mapowanie sytuacji negocjacyjnych uczestników

3. wprowadzenie do kompetencji zielonych i cyfrowych w negocjacjach

2. Style negocjacyjne i ich konsekwencje **1,5h - 0,5h teoria, 1h praktyka**

1. test stylów

2. praca w parach: jak mój styl wpływa na wynik?

3. analiza stylów pod kątem efektywności zasobowej i komunikacji cyfrowej

3. Przygotowanie procesu negocjacyjnego **1,5h - 0,5h teoria, 1h praktyka**

1. BATNA, interesy vs stanowiska

2. struktura rozmowy

3. przygotowanie do negocjacji na realnym case uczestnika
4. narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie (checklisty, dokumenty współdzielone)
5. ekologiczne standardy przygotowania (minimalizacja druku, cyfryzacja materiałów)

4. Techniki negocjacyjne - **2,5h - 1h teoria, 1,5h praktyka**

1. przedstawienie technik negocjacyjnych
2. symulacje negocjacyjne
3. analiza technik pod kątem wpływu na środowisko i efektywności cyfrowej

Dzień 2 - Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach i praktyka negocjacyjna

1. Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach - **1,5h - 1h teoria, 0,5h praktyka**

1. Taktyki manipulacyjne i jak na nie reagować
2. Emocje i ich potencjał w negocjacjach
3. analiza trudnych sytuacji z wykorzystaniem narzędzi cyfrowych
4. wpływ presji i emocji na decyzje środowiskowe

2. Symulacja główna - przygotowanie - **1,5h - praktyka**

1. praca na materiałach cyfrowych
2. planowanie rozwiązań prośrodowiskowych
3. Symulacja + analiza i informacja zwrotna **1:5h - praktyka**

1. pełna symulacja negocjacji
2. analiza pod kątem technik, ekologii i narzędzi cyfrowych
4. Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni? **2h - praktyka**

1. praca indywidualna - plan wdrożenia
2. identyfikacja działań cyfrowych i prośrodowiskowych
3. dyskusja
5. Test teoretyczny - walidacja efektów szkolenia - **0,5h - walidacja**

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 13

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 13 Negocjacje biznesowe - gdzie i po co?	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-07-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 13 -	Przerwa	-	16-07-2026	10:30	10:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
3 z 13 Style negocjacyjne i ich konsekwencje	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-07-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 13 Przygotowanie procesu negocjacyjnego	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-07-2026	12:15	13:45	01:30
5 z 13 -	Przerwa	-	16-07-2026	13:45	14:30	00:45
6 z 13 Techniki negocjacyjne	Zajęcia	Sara Jagiełło	16-07-2026	14:30	17:00	02:30
7 z 13 Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	09:00	10:30	01:30
8 z 13 -	Przerwa	-	17-07-2026	10:30	10:45	00:15
9 z 13 Symulacja główna - przygotowanie	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	10:45	12:15	01:30
10 z 13 Symulacja + analiza i informacja zwrotna	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	12:15	13:45	01:30
11 z 13 -	Przerwa	-	17-07-2026	13:45	14:30	00:45
12 z 13 Refleksja - jak wykorzystam proces w swojej przestrzeni?	Zajęcia	Sara Jagiełło	17-07-2026	14:30	16:30	02:00
13 z 13 -	Walidacja	Sara Jagiełło	17-07-2026	16:30	17:00	00:30

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	13:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:30

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 900,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 900,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	118,75 PLN
Koszt osobogodziny netto	118,75 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sara Jagiełło

Certyfikowany Trener Biznesu szkolący w zakresie rozwoju biznesu i rozwoju zawodowego. Doświadczenie zdobyte w ramach pozyskiwania środków na otwarcie i rozwój działalności, oraz pisanie analiz społeczno - gospodarczych dzisiaj wykorzystuje prowadząc szkolenia i przygotowując

przedsiębiorców pod uczestnictwo w konkursach.

8 lat spędzonych w korporacji, będąc częścią a później prowadząc zespoły zakupowe wykorzystuje w zakresie warsztatów dla rozwoju i zarządzania zespołem, negocjacji zakupowych, zarządzania stresem.

Absolwent Uniwersytetu Jagiellońskiego - kierunek Zarządzanie w organizacjach publicznych i pozarządowych.

Absolwent Akademii SET - Trener Biznesu, uzyskany certyfikat ICF.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

1. Zeszyt ćwiczeń

Informacje dodatkowe

Zawarto umowę z WUP w Szczecinie na świadczenie usług rozwojowych z wykorzystaniem elektronicznych bonów szkoleniowych w ramach projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe i WUP w Krakowie w ramach projektu Małopolski Pociąg do Kariery

Warunki techniczne

Stale łącze internetowe

Możliwość otwarcia aplikacji Google Meet

Prędkość łącza min. 1,7MB/s

Kontakt



SARA JAGIEŁŁO

E-mail sara@postawnarozwoj.com

Telefon (+48) 884 882 842