



Negocjacje – od teorii do praktyki - kompleksowe szkolenie - Małopolski Pociąg do Kariery

Numer usługi 2026/05/08/11501/3546416

971,65 PLN brutto
 789,96 PLN netto
 161,94 PLN brutto/h
 131,66 PLN netto/h
 208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

INPROGRESS Sp. z o.o.

★★★★★ 4,6 / 5

1 028 ocen

- 🏠 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 06:00 h
- 📅 22.08.2026 do 22.08.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Identyfikatory projektów	Małopolski Pociąg do kariery
Grupa docelowa usługi	• Członkowie zespołów sprzedażowych prowadzący na co dzień rozmowy biznesowe / sprzedażowe, poszukujący ugruntowania swojej wiedzy. • Menedżerowie i Liderzy zespołów - osoby zarządzające zespołami prowadzące rozmowy dotyczące budżetów, zasobów czy projektów. • Office Managerowie - osoby zajmujące się negocjowaniem umów z dostawcami / właścicielami nieruchomości, etc. • Rekruterzy prowadzący na co dzień negocjacje płacowe z kandydatami. • Specjaliści i Eksperti HR w kontekście rekrutacji, ustalania wynagrodzeń oraz rozwiązywania konfliktów w zespołach. • Przedsiębiorcy i właściciele małych firm. • Osoby zajmujące się zakupami w firmach. • Osoby zainteresowane tematem negocjacji i chcące rozwijać swoje kompetencje. • Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE
Minimalna liczba uczestników	6
Maksymalna liczba uczestników	20
Data zakończenia rekrutacji	17-08-2026
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

Usługa szkoleniowa potwierdza przygotowanie Uczestnika do samodzielnego prowadzenia negocjacji opartych na długofalowych relacjach biznesowych, przynoszących znacznie większe korzyści obu stronom, niż wynikające z jednorazowej transakcji. Uczestnik po szkoleniu efektywnie identyfikuje cele, potrzeby i interesy obydwu stron, adekwatnie wykorzystuje strategie i techniki negocjacyjne, wiedząc jak radzić sobie z emocjami w rozmowie i dążąc do osiągnięcia satysfakcjonujących rozwiązań.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik charakteryzuje przebieg i etapy procesu negocjacji	charakteryzuje elementy składowe/ etapy procesu negocjacji	Test teoretyczny
	charakteryzuje kluczowe zasady procesu negocjacji, w dbałości o jego efektywny przebieg	Test teoretyczny
Charakteryzuje sposoby rozpoznawania i analizy interesów obydwu stron negocjacji	charakteryzuje kluczowe techniki rozpoznawania interesów własnych i drugiej strony	Test teoretyczny
	rozdziela zasady analizowania celów i potrzeb każdej ze stron	Test teoretyczny
Charakteryzuje strategie i technik prowadzenia negocjacji	charakteryzuje główne techniki negocjacji, w tym podejście win-win	Test teoretyczny
	rozdziela sposoby i techniki manipulacji	Test teoretyczny
Charakteryzuje zasady zarządzania emocjami w procesie negocjacji	charakteryzuje reguły nazywania i radzenia sobie z emocjami w rozmowie	Test teoretyczny
	rozdziela techniki zachowania spokoju myśli	Test teoretyczny
Charakteryzuje techniki rozwiązywania konfliktów	charakteryzuje cechy sytuacji konfliktowej w procesie negocjacji	Test teoretyczny
	charakteryzuje główne techniki rozwiązywania konfliktów	Test teoretyczny
Projektuje i przeprowadza negocjacje zgodnie z przyjętym procesem	planuje proces negocjacji, uwzględniając wszystkie jego etapy	Test teoretyczny
	przygotowuje się do realizacji negocjacji, uwzględniając jej kluczowe reguły	Obserwacja w warunkach symulowanych

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Analizuje cele i interesy obydwu stron negocjacji	identyfikuje własne cele i interesy związane z procesem negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje i rozumie cele i interesy osoby/ strony, z którą negocjuje	Obserwacja w warunkach symulowanych
Prowadzi negocjacje z wykorzystaniem adekwatnych technik i strategii	wykorzystuje strategię win-win, dbając o efektywne rozstrzygnięcie danej transakcji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	identyfikuje potencjalne pułapki manipulacyjne i sposoby poradzenia sobie z nimi	Obserwacja w warunkach symulowanych
Zachowuje spokój w sytuacji emocji pojawiających się w trakcie procesu negocjacji	identyfikuje emocje pojawiające się w procesie negocjacji	Test teoretyczny
	dobiera adekwatne metody poradzenia sobie z emocjami współ rozmówców	Obserwacja w warunkach symulowanych
Stosuje adekwatne metody rozwiązywania sytuacji konfliktowych	identyfikuje sygnały konfliktu w procesie negocjacji	Obserwacja w warunkach symulowanych
	dobiera efektywne metody rozwiązywania konfliktów w trakcie negocjacji	Test teoretyczny

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

Ramowy program szkolenia

WARUNKI PRZEPROWADZENIA USŁUGI:

Każdy uczestnik powinien posiadać dostęp do komputera oraz internetu, ponieważ usługa szkoleniowa zostanie zrealizowana w formie online, z wykorzystaniem takich platform, jak: ZOOM oraz Mural.

W trakcie szkolenia, uczestnicy będą dzieleni na mniejsze, 3-5 osobowe grupy, w ramach realizacji wybranych ćwiczeń warsztatowych (funkcja "Pokoi" na platformie ZOOM). Usługa zostanie wykonana z wykorzystaniem takich metod, jak: mini wykład, prezentacja multimedialna, symulacje w grupach, praca z case study, robota, dyskusja, scenki.

Ramowy program szkolenia

DZIEŃ I

1. Wprowadzenie i rozpoczęcie szkolenia

2. MODUŁ I: Wprowadzenie do tematu negocjacji

- Negocjacje jako styl bycia – negocjuj, jakby od tego zależało Twoje życie!

- Typy i style negocjacji.

- Negocjacje jako strategia budowania długofalowych relacji z klientami.

- Blokada w podejściu do negocjacji.

3. MODUŁ II: Proces negocjacji – omówienie głównych elementów

- Przygotowanie do negocjacji – Jak pozyskiwać wiedzę o partnerze negocjacyjnym?, W jaki sposób diagnozować potrzeby (swoje i partnerów negocjacyjnych)?, Jaką strategię przyjąć?, Jak zarządzać emocjami na każdym etapie procesu negocjacyjnego?

- Otwarcie, rozpoczęcie negocjacji – waga dobrego small talku.

- Negocjacje właściwe – najskuteczniejsze techniki negocjacyjne, m.in. technika imadła, odwoływanie się do wyższej instancji, kukulcze jako, coś za coś, dobry – zły, oskubywanie, etc.

- Podsumowanie procesu.

4. MODUŁ III: Negocjacje w praktyce

- Interaktywny warsztat mający na celu doskonalenie umiejętności poznanych technik negocjacyjnych.

5. MODUŁ IV: Zasoby negocjacyjne – jak uczynić je swoimi sprzymierzeńcami?

- Czas

- Miejsce

- Emocje

- Siła przebicia

- Trójkąt umiejętności negocjacyjnych

6. MODUŁ V: Najczęstsze błędy popełniane w negocjacjach – jak ich uniknąć?

7. Zakończenie i podsumowanie szkolenia

Efekty uczenia zostaną zweryfikowane przed szkoleniem i po szkoleniu poprzez pre i post testy w formie testu teoretycznego zamkniętego w formie online.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 -	Walidacja	-	22-08-2026	09:00	09:15	00:15
2 z 11 Wprowadzenie do tematu negocjacji (negocjacje jako styl bycia; typy i style negocjacji)	Zajęcia	Małgorzata Cużytek	22-08-2026	09:15	10:15	01:00
3 z 11 -	Przerwa	-	22-08-2026	10:15	10:30	00:15
4 z 11 Proces negocjacji - omówienie głównych elementów (przygotowanie, otwarcie, negocjacje właściwe, podsumowanie)	Zajęcia	Małgorzata Cużytek	22-08-2026	10:30	12:00	01:30
5 z 11 -	Przerwa	-	22-08-2026	12:00	12:15	00:15
6 z 11 Negocjacje w praktyce - interaktywny warsztat mający na celu doskonalenie umiejętności - Część I	Zajęcia	Małgorzata Cużytek	22-08-2026	12:15	13:00	00:45
7 z 11 -	Przerwa	-	22-08-2026	13:00	13:30	00:30
8 z 11 Zasoby negocjacyjne - jak uczynić je swoimi sprzymierzeńcami	Zajęcia	Małgorzata Cużytek	22-08-2026	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 11 Najczęstsze błędy popełniane w negocjacjach - jak ich uniknąć?	Zajęcia	Małgorzata Cużytek	22-08-2026	14:15	14:30	00:15
10 z 11 Podsumowanie szkolenia - ewaluacja i weryfikacja wiedzy	Zajęcia	Małgorzata Cużytek	22-08-2026	14:30	14:45	00:15
11 z 11 -	Walidacja	-	22-08-2026	14:45	15:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	06:00
w tym suma godzin zajęć	04:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	01:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	06:30

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 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 w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	971,65 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	789,96 PLN
Koszt osobogodziny brutto	161,94 PLN
Koszt osobogodziny netto	131,66 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	06:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Małgorzata Cużytek

Trener umiejętności miękkich z rekomendacjami Polskiego Towarzystwa Psychologicznego. Posiada akredytację Extended DISC i Insights Discovery oraz Treningu zastępowania Agresji (ART). Ukończyła cztery szkoły trenerskie oraz studia podyplomowe z zakresu zarządzania zasobami ludzkimi.

Od 2001 roku prowadzi treningi i szkolenia m.in. z zakresu:

- zarządzania (zarządzanie zespołami, rozwianie potencjału pracowników, delegowanie zadań i uprawnień, prowadzenie rozmów i dokonywanie ocen pracowniczych, motywowanie personelu i rozwiązywanie konfliktów w zespole),
- kompetencji interpersonalnych (komunikacja, asertywność, inteligencja emocjonalna),
- radzenia sobie w sytuacjach trudnych (obsługa wymagającego klienta, zarządzanie sobą w stresie, negocjacje i mediacje),
- podnoszenia efektywności osobistej (zarządzanie sobą i zadaniami w czasie, profesjonalne wystąpienia publiczne),
- treningów twórczego myślenia dla różnych grup odbiorców.

Pomaga także przyszłym trenerom poznać tajniki zawodu, prowadząc szkolenia typu „Train the trainers”.

Poza szkoleniami prowadzi również coaching dla liderów, superwizje indywidualne i grupowe oraz springi komunikacyjne.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały elektroniczne dla uczestników szkolenia: prezentacja multimedialna

Materiały zostaną przekazane uczestnikom przed szkoleniem mailowo w postaci aktywnych linków. Materiały udostępniane są za pośrednictwem platformy Calameo. Aby pobrać materiały, niezbędne jest założenie darmowego konta w serwisie Calameo.

Informacje dodatkowe

Uczestnik po szkoleniu otrzymuje od Inprogress certyfikat ukończenia szkolenia.

W przypadku finansowania szkolenia w co najmniej 70% ze środków publicznych, o których jest mowa w art. 5 ust. 1 ustawy o finansach publicznych, obowiązuje stawka VAT zw.

Usługa również adresowana dla Uczestników Projektu MP i/lub dla Uczestników Projektu NSE.

Warunki techniczne

Warunki techniczne niezbędne do udziału w szkoleniu:

Platforma / rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa.

Szkolenie odbędzie się przy pomocy platformy Zoom. Uczestnicy szkolenia otrzymają mailowo informacje na temat korzystania z platformy przy pomocy przeglądarki internetowej lub aplikacji do pobrania na komputer.

Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika.

Komputer uczestnika powinien być wyposażony w głośniki, bezpłatną aplikację Zoom (do pobrania na komputer lub dostęp bezpośrednio w przeglądarce internetowej). Rekomendowany jest również mikrofon.

Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego.

Uczestnik może skorzystać z dowolnego łącza sieciowego.

Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów.

Wymagane podstawowe oprogramowanie umożliwiające odczyt plików zapisanych w formatach .doc, .docx i .pdf, czyli np. Microsoft Word. Materiały (prezentacja, ćwiczenia) są udostępniane przy pomocy platformy PMI®.

Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line.

Link przesłany uczestnikom szkolenia jest ważny w trakcie trwania szkolenia zgodnie z jego harmonogramem.

Kontakt



Monika Sarnat

E-mail szkolenia@inprogress.pl

Telefon (+48) 123 579 579