



## Negocjacje dla Zielonego Biznesu – od podstaw do świadomych decyzji

Numer usługi 2026/06/02/184984/3602979

2 000,00 PLN brutto  
 2 000,00 PLN netto  
 153,85 PLN brutto/h  
 153,85 PLN netto/h  
 208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

AKADEMIA  
 ŚWIADOMEGO  
 ROZWOJU SPÓŁKA  
 Z OGRANICZONĄ  
 ODPOWIEDZIALNOŚ  
 CIĄ

★★★★★ 4,9 / 5

65 ocen

📍 Katowice

🏠 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 13:00 h

📅 01.08.2026 do 02.08.2026

## Informacje podstawowe

**Kategoria**

Biznes / Negocjacje

**Grupa docelowa usługi**

Usługa skierowana jest do:

- przedsiębiorców i osób rozwijających działalność gospodarczą w zakresie zarządzania środowiskowego,
- pracowników korporacji i działów operacyjnych,
- osób rozpoczynających pracę w obszarze negocjacji,
- studentów kierunków biznesowych (Zarządzanie, Marketing, Logistyka, Handel Międzynarodowy),
- osób chcących rozwijać zielone kompetencje i prowadzić negocjacje zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju.

Usługa rozwojowa adresowana również dla Uczestników projektu Zachodniopomorskie Bony Szkoleniowe oraz projektu Małopolski Pociąg do Kariery i Kierunek Rozwój

**Minimalna liczba uczestników**

2

**Maksymalna liczba uczestników**

5

**Data zakończenia rekrutacji**

31-07-2026

**Forma prowadzenia usługi**

stacjonarna

**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 rozwija podstawowe kompetencje negocjacyjne w kontekście zielonej transformacji, ucząc się prowadzić rozmowy biznesowe w sposób wspierający zrównoważony rozwój, efektywność zasobową i odpowiedzialność środowiskową. Program kładzie nacisk na:

- \*analizę wpływu decyzji negocjacyjnych na środowisko,
- \*stosowanie ekologicznych standardów pracy np. cyfryzacja
- \*wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do przygotowania i analizy danych,
- \*budowanie propozycji zgodnych z zasadami zielonej gospodarki

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik przygotowuje proces negocjacyjny z uwzględnieniem wpływu środowiskowego	identyfikuje interesy stron w kontekście zasobów i wpływu środowiskowego,	Analiza dowodów i deklaracji
	formułuje BATNA na bazie danych środowiskowych i kosztowych	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje elementy przygotowania ograniczające zużycie zasobów	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	dobiera narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie negocjacji i analizę danych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	charakteryzuje techniki negocjacyjne i określa ich zastosowanie,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik stosuje podstawowe techniki negocjacyjne w sposób wspierający cele zrównoważonego rozwoju	dobiera technikę do celu środowiskowego,	Analiza dowodów i deklaracji
	analizuje wpływ wybranych technik na efektywność zasobową	Analiza dowodów i deklaracji
	wykorzystuje narzędzia cyfrowe do oceny wariantów negocjacyjnych	Analiza dowodów i deklaracji
	wskazuje rozwiązania o mniejszym śladzie środowiskowym	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik prowadzi rozmowę negocjacyjną zgodnie z zasadami zielonej komunikacji	określa etapy rozmowy negocjacyjnej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	formułuje jasne podsumowanie i ustalenia w formie cyfrowej zgodnie z zasadami dostępności	Analiza dowodów i deklaracji
	stosuje zasady bezpiecznej komunikacji cyfrowej,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	wskazuje elementy rozmowy wpływające na decyzje środowiskowe	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Uczestnik reaguje na trudne sytuacje negocjacyjne z uwzględnieniem celów środowiskowych	rozpoznaje trudne zachowania i taktyki,	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	określa adekwatne kontrtechniki zgodnie z zasadami odpowiedzialności i ESG	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
	analizuje sytuacje negocjacyjne z wykorzystaniem matryc decyzyjnych,	Analiza dowodów i deklaracji
	określa wpływ presji i emocji na wybór rozwiązań środowiskowych	Analiza dowodów i deklaracji

## 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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

# Program

1. Szkolenie kierowane do:

- przedsiębiorców i osób rozwijających działalność gospodarczą,
- pracowników korporacji i działów operacyjnych,
- osób rozpoczynających pracę w obszarze negocjacji,
- studentów kierunków biznesowych (Zarządzanie, Marketing, Logistyka, Handel Międzynarodowy),
- osób chcących rozwijać zielone kompetencje i prowadzić negocjacje zgodne z zasadami zrównoważonego rozwoju.

1. Cel usługi: Uczestnik rozwinię podstawowe kompetencje negocjacyjne w kontekście zielonej transformacji, ucząc się prowadzić rozmowy biznesowe w sposób wspierający zrównoważony rozwój, efektywność zasobową i odpowiedzialność środowiskową.

Program kładzie nacisk na:

1. analizę wpływu decyzji negocjacyjnych na środowisko,
2. stosowanie ekologicznych standardów pracy np. cyfryzacja
3. wykorzystywanie narzędzi cyfrowych do przygotowania i analizy danych,
4. budowanie propozycji zgodnych z zasadami zielonej gospodarki

2. Warunki uczestnictwa - uczestnik powinien mieć własny laptop lub tablet pozwalający na połączenie z internetem i używanie dokumentów google

3. Warunki prowadzenia szkolenia: Szkolenie grupowe, praca w parach i indywidualnie, część wykładowa wymaga projektora, flipcharta. Przestrzeń szkoleniowa dostosowana do pracy grupowej.

4. 4,5h teorii, 6h praktyki, 0,5h walidacji, 2h przerw

5. PROGRAM Szkolenia

## Dzień 1

### 1. Negocjacje w zielonej transformacji – fundamenty i style negocjacyjne (2h) - 1,5h teoria, 0,5h praktyka

- rola negocjacji w zielonej gospodarce,
- mapowanie sytuacji negocjacyjnych,
- test stylów negocjacyjnych,
- analiza stylów pod kątem efektywności zasobowej i komunikacji cyfrowej.

### 2. Przygotowanie procesu negocjacyjnego w zielonej gospodarce (2h) - 1h teoria, 1h praktyka

- interesy vs stanowiska w kontekście ESG,
- BATNA z uwzględnieniem danych środowiskowych,
- narzędzia cyfrowe wspierające przygotowanie,
- ekologiczne standardy przygotowania.

### 3. Techniki negocjacyjne wspierające zielone cele (1,5h) 0,5h teoria, 1h praktyka

- podstawowe techniki negocjacyjne,
- analiza technik pod kątem wpływu na środowisko.

## Dzień 2 – 2 sierpnia 2026

### 1. Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach środowiskowych (2h) 1,5h teoria, 0,5h praktyka

- taktyki manipulacyjne,
- wpływ emocji na decyzje środowiskowe,
- sygnały eskalacji i regulacja napięcia.

### 2. Symulacja negocjacyjna – przygotowanie i pełna rozgrywka (2h) - 2h praktyka

- praca na materiałach cyfrowych,
- planowanie rozwiązań prośrodowiskowych,
- pełna symulacja negocjacji,
- analiza technik, ekologii i narzędzi cyfrowych.

### 3. Plan wdrożenia zielonych kompetencji (1h) - 1h praktyka

### 4. Walidacja - 0,5h

analiza dowodów i deklaracji oraz test teoretyczny jednokrotnego wyboru z wynikiem generowanym automatycznie. Prowadzący - Anna Jagiełło

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Negocjacje w zielonej transformacji - fundamenty i style negocjacyjne	Zajęcia	SARA JAGIEŁŁO	01-08-2026	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 11</b> -	Przerwa	-	01-08-2026	11:00	11:15	00:15
<b>3 z 11</b> Przygotowanie procesu negocjacyjnego w zielonej gospodarce	Zajęcia	SARA JAGIEŁŁO	01-08-2026	11:15	13:15	02:00
<b>4 z 11</b> -	Przerwa	-	01-08-2026	13:15	14:00	00:45
<b>5 z 11</b> Techniki negocjacyjne wspierające zielone cele	Zajęcia	SARA JAGIEŁŁO	01-08-2026	14:00	15:30	01:30
<b>6 z 11</b> Trudne sytuacje i emocje w negocjacjach w zarządzaniu środowiskowym	Zajęcia	SARA JAGIEŁŁO	02-08-2026	09:00	11:00	02:00
<b>7 z 11</b> -	Przerwa	-	02-08-2026	11:00	11:15	00:15
<b>8 z 11</b> Symulacja negocjacyjna - przygotowanie i pełna rozgrywka	Zajęcia	SARA JAGIEŁŁO	02-08-2026	11:15	13:15	02:00
<b>9 z 11</b> -	Przerwa	-	02-08-2026	13:15	14:00	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
10 z 11 Plan wdrożenia zielonych kompetencji	Zajęcia	SARA JAGIEŁŁO	02-08-2026	14:00	15:00	01:00
11 z 11 -	Walidacja	-	02-08-2026	15:00	15:30	00:30

## Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	13:00
w tym suma godzin zajęć	10:30
w tym suma godzin walidacji	00:30
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	14:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	2 000,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 113 ust. 1 ustawy o VAT ze względu na wartość sprzedaży	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	2 000,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	153,85 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	153,85 PLN

### Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	13:00

# 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.

Prowadzenie szkoleń z zakresu zrównoważonego rozwoju, zielonych kompetencji, ESG, CSR oraz wykorzystania narzędzi cyfrowych i AI w zielonej gospodarce.

Kompetencje zdobyte i potwierdzone w ciągu 5 lat przed opublikowaniem usługi.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

zeszyt ćwiczeń,

materiały cyfrowe udostępnione mailowo,

checklisty, matryce decyzyjne, wzory podsumowań,

dostęp do narzędzi cyfrowych wykorzystywanych podczas szkolenia.

### 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, oraz WUP w Toruniu w ramach projektu Kierunek Rozwój

## Adres

ul. Żwirki i Wigury 16/4

40-063 Katowice

woj. śląskie

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Wi-fi

# Kontakt



**SARA JAGIEŁŁO**

**E-mail** [sara@postawnarozwoj.com](mailto:sara@postawnarozwoj.com)

**Telefon** (+48) 884 882 842