



Spatium  
Development Group  
Sp. z o.o.

★★★★★ 4,9 / 5  
6 787 ocen

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

Numer usługi 2026/06/16/43841/3629820

📍 Wrocław  
🏢 Usługa szkoleniowa  
📅 stacjonarna  
👥 Zajęcia grupowe  
🕒 16:00 h  
📅 02.09.2026 do 03.09.2026

4 182,00 PLN brutto  
3 400,00 PLN netto  
261,38 PLN brutto/h  
212,50 PLN netto/h  
225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## 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     | 01-09-2026                                                                                                                                                                                                                                                         |
| Forma prowadzenia usługi        | stacjonarna                                                                                                                                                                                                                                                        |
| 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 z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                    | - tworzy analizę BATNA                            | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                    | - identyfikuje styl partnera                      | Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie |
|                                                    | - 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                   |
|                                                    | - ocenia własne decyzje                           | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
|                                                    | - porównuje strategie negocjacyjne                | Obserwacja w warunkach symulowanych                   |
| Analizuje i doskonali swoje działania negocjacyjne | - 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 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 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 16 godzin i składa się z części teoretycznej 6 h, części praktycznej 7 h, walidacji 30 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, który składa się z pytań zamkniętych zgodnych z przyjętą kafeferią odpowiedzi (jednokrotnego lub wielokrotnego wyboru). Uczestnik wypełnia test samodzielnie po zakończeniu szkolenia. Odpowiedzi są oceniane na podstawie klucza odpowiedzi przez osobę przeprowadzającą walidację. Pytania weryfikują osiągnięcie efektów uczenia się zgodnie z przypisanymi kryteriami weryfikacji. Wyniki obu form walidacji zostaną przekazane uczestnikowi od razu po zakończeniu i odnotowane w protokole.

Szkolenie realizowane jest w formie stacjonarnej, w sali szkoleniowej hotelu Novotel Wrocław Centrum, wyposażonej m.in. w rzutnik i flipchart. Zajęcia prowadzone są z zachowaniem zasad BHP oraz z organizacją przerw zgodną z harmonogramem.

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

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

| Przedmiot / temat                                                                | Typ aktywności | Prowadzący         | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------------|----------------|--------------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 6 z 15 -                                                                         | Przerwa        | -                  | 02-09-2026            | 15:30               | 15:45               | 00:15         |
| 7 z 15<br>Komunikacja perswazji jako nadrzędna umiejętność w negocjacjach - cz.2 | Zajęcia        | Wojciech Woźniczka | 02-09-2026            | 15:45               | 17:00               | 01:15         |
| 8 z 15<br>Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji - cz.1                     | Zajęcia        | Wojciech Woźniczka | 03-09-2026            | 09:00               | 11:00               | 02:00         |
| 9 z 15 -                                                                         | Przerwa        | -                  | 03-09-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| 10 z 15<br>Techniki prowadzenia efektywnych negocjacji - cz.2                    | Zajęcia        | Wojciech Woźniczka | 03-09-2026            | 11:15               | 13:00               | 01:45         |
| 11 z 15 -                                                                        | Przerwa        | -                  | 03-09-2026            | 13:00               | 13:45               | 00:45         |
| 12 z 15<br>Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu - cz.1             | Zajęcia        | Wojciech Woźniczka | 03-09-2026            | 13:45               | 15:00               | 01:15         |
| 13 z 15 -                                                                        | Przerwa        | -                  | 03-09-2026            | 15:00               | 15:15               | 00:15         |
| 14 z 15<br>Kompleksowe wdrożenie wiedzy poznanej na szkoleniu - cz.2             | Zajęcia        | Wojciech Woźniczka | 03-09-2026            | 15:15               | 16:30               | 01:15         |
| 15 z 15 -                                                                        | Walidacja      | -                  | 03-09-2026            | 16:30               | 17:00               | 00:30         |

## Podsumowanie

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

## 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, jeżeli 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 | 4 182,00 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 3 400,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 261,38 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 212,50 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 16:00         |

# 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 wykladał 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. Magister ekonomii, absolwent Akademii Ekonomicznej w Krakowie. Posiada doświadczenie w prowadzeniu co najmniej 250 szkoleń z zakresu komunikacji i negocjacji, zrealizowanych dla pracowników oraz właścicieli przedsiębiorstw w okresie 5 lat poprzedzających dzień rozpoczęcia szkolenia. Email: wojciech.wozniczka@gmail.com.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Skrypt, pliki dokumentów przygotowanych w dowolnym formacie.

### Warunki uczestnictwa

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest ukończenie 18. roku życia.

### Informacje dodatkowe

- Warunkiem uzyskania zaświadczenia jest uczestnictwo w 100% czasu trwania usługi rozwojowej.
- Po szkoleniu uczestnik otrzyma zaświadczenie.
- W przypadku uczestników, których udział w usłudze jest finansowany w co najmniej 70% ze środków publicznych, usługa korzysta ze zwolnienia z podatku 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.
- 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. z 2024 r. poz. 1411) oraz „Standardami dostępności dla polityki spójności 2021–2027”. W przypadku występowania szczególnych potrzeb związanych z udziałem w usłudze rozwojowej prosimy o wcześniejszy kontakt z Organizatorem pod numerem telefonu: 733 250 350 lub adresem e-mail: szkolenia@spatiumdg.pl

## Adres

Wrocław 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