



4GROW Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

88 ocen

Negocjacje w stylu Win-Win - poziom I - szkolenie

Numer usługi 2026/08/07/140920/3735545

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 16:00 h

📅 26.10.2026 do 27.10.2026

1 990,00 PLN brutto

1 990,00 PLN netto

124,38 PLN brutto/h

124,38 PLN netto/h

128,21 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria

Inne / Edukacja

Grupa docelowa usługi

Szkolenie jest przeznaczone dla osób, które:

- prowadzą negocjacje sprzedażowe i chcą skuteczniej współpracować z wymagającymi partnerami biznesowymi,
- pracują w obszarze zakupów, negocjują warunki z dostawcami i potrzebują silniejszych oraz lepiej uporządkowanych argumentów,
- posiadają doświadczenie w negocjacjach, lecz chcą uporządkować swój styl i wzbogacić go o sprawdzone, nowoczesne techniki,
- rozpoczynają pracę z negocjacjami i są gotowe na intensywną naukę – od podstaw po bardziej zaawansowane strategie,
- chcą rozwijać swoje kompetencje, poznając zarówno klasyczne zasady negocjowania, jak i podejście win-win,
- brały już udział w szkoleniach negocjacyjnych i poszukują kolejnego etapu rozwoju oraz autorskich metod realnie podnoszących skuteczność.

W szkoleniu mogą uczestniczyć również osoby realizujące zadania w innych projektach oraz uczestnicy projektu „Kierunek – Rozwój”.

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

10

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest rozwinięcie umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji opartych na strategii win-win poprzez świadome stosowanie stylów i taktyk negocjacyjnych, rozpoznawanie manipulacji, budowanie autorytetu oraz zarządzanie procesem negocjacyjnym w czasie. Uczestnicy nauczą się przygotowywać strategie, reagować na trudne zagrania i osiągać porozumienia korzystne dla obu stron.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik potrafi dobrać styl i strategię negocjacyjną, w tym podejście win-win, adekwatnie do sytuacji i długofalowych celów.	Przygotowanie strategii negocjacyjnej obejmującej cele, BATNA, ZOPA oraz plan argumentacji.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
	Udział w symulacji negocjacji (1:1 lub zespołowej) z zastosowaniem poznanych technik i narzędzi.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik rozpoznaje chwyt, taktyki i próby manipulacji w negocjacjach oraz skutecznie na nie reaguje, zachowując etykę i kontrolę rozmowy.	Analiza studium przypadku i uzasadnienie podjętych decyzji negocjacyjnych z perspektywy strategii win-win.	Wywiad ustrukturyzowany
		Obserwacja w warunkach symulowanych
Uczestnik planuje i prowadzi proces negocjacyjny w sposób uporządkowany, wykorzystując narzędzia takie jak BATNA, ZOPA oraz autorską metodykę 4WIN™.		

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

1. Negocjacje WIN-WIN na tle klasycznych stylów negocjacyjnych

Omówienie stylów negocjowania oraz skutków ich stosowania.

Biologiczne uwarunkowania siły negocjacyjnej i budowania przewagi – dlaczego podejście Win-Win bywa trudne w praktyce.

Win-Win jako strategia długofalowa w kontekście teorii gier J. Nasha („Piękny umysł”).

Sześć kluczowych zasad skutecznego negocjatora i ich wpływ na rezultaty rozmów.

2. Chwyty i taktyki w procesie negocjacji

Rozpoznawanie blefu i kłamstwa na podstawie mimiki i mikromimiki.

Identyfikowanie manipulacji i chwytów negocjacyjnych oraz sposoby ich neutralizowania i wykorzystywania.

Dobór taktyk do sytuacji negocjacyjnej.

Różnice pomiędzy taktyką a chwytem.

Skuteczne argumentowanie w odpowiedzi na trudne zagrania.

Granica między perswazją a manipulacją.

Znaczenie etyki w negocjacjach.

Symulacja negocjacji 1:1 – praktyczne zastosowanie wiedzy.

3. Negocjacje jako proces rozciągnięty w czasie

Etapy negocjacji i przygotowanie do każdego z nich.

Definiowanie i priorytetyzacja celów – arkusz Nego-SMART.

Zarządzanie czasem jako zasobem negocjacyjnym.

Impas jako element strategii.

BATNA i ZOPA – definicje oraz ich rola w budowaniu strategii.

Otwarcie licytacji, składanie ofert oraz decyzje o kontynuacji lub wycofaniu się.

Negocjacje pozycyjne bez sztywnego trzymania się stanowisk.

Błędy w szacowaniu ZOPA i konsekwencje opierania się na niepewnych danych.

Relacja między BATNA, WATNA i ZOPA.

Symulacja negocjacji 1:1 – utrwalenie umiejętności.

4. Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach

Wpływ na przebieg negocjacji poprzez strukturę języka i presupozycje.

Budowanie autorytetu i charyzmy za pomocą komunikacji werbalnej.

Reagowanie na trudne propozycje bez wchodzenia w klincz.

Wychodzenie z impasu dzięki „ramie rozwiązania”.

Negocjacje w komentarzach (np. umownych) bez zrażania drugiej strony.

Zasady negocjacji mailowych i telefonicznych.

Aranżacja przestrzeni i zachowania w grupie negocjacyjnej.

Wzmacnianie autorytetu sygnałami niewerbalnymi.

Symulacja negocjacji zespołowych z nagraniem i analizą video.

5. Autorska metodyka 4WIN – algorytm osiągania porozumienia

Przejsście od licytacji do negocjowania interesów.

Rozpoznawanie potrzeb i przekonań drugiej strony.

Odczytywanie mapy przekonań negocjatora.

Oddzielanie przekonań kluczowych od drugorzędnych.

Tworzenie wielu rozwiązań opartych na wartościach obu stron.

Wykorzystywanie przekonań do zmiany stanowiska.

Budowanie relacji partnerskiej.

Przejsście od pozycji do wspólnego poszukiwania rozwiązań – model 4WIN™.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Negocjacje Win-Win w kontekście stylów negocjacyjnych	Zajęcia	Tomasz Krajewski	26-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	26-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Taktyki i chwytty negocjacyjne	Zajęcia	Tomasz Krajewski	26-10-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 15 -	Przerwa	-	26-10-2026	12:15	13:00	00:45
5 z 15 Taktyki i chwytty negocjacyjne - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	26-10-2026	13:00	14:45	01:45
6 z 15 -	Przerwa	-	26-10-2026	14:45	15:00	00:15
7 z 15 Negocjacje jako proces	Zajęcia	Tomasz Krajewski	26-10-2026	15:00	17:00	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 15 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach	Zajęcia	Tomasz Krajewski	27-10-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 15 -	Przerwa	-	27-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Neurolingwistyka i budowanie autorytetu w negocjacjach - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	27-10-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 15 -	Przerwa	-	27-10-2026	12:15	13:00	00:45
12 z 15 Autorska metodyka 4WIN – dochodzenie do porozumienia	Zajęcia	Tomasz Krajewski	27-10-2026	13:00	14:45	01:45
13 z 15 -	Przerwa	-	27-10-2026	14:45	15:00	00:15
14 z 15 Autorska metodyka 4WIN – dochodzenie do porozumienia - ciąg dalszy	Zajęcia	Tomasz Krajewski	27-10-2026	15:00	16:00	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	27-10-2026	16:00	17:00	01:00

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	16:00
w tym suma godzin zajęć	12:30
w tym suma godzin walidacji	01:00

Rodzaj godzin	Liczba godzin
w tym suma przerw	02:30
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	18:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 990,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 990,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	124,38 PLN
Koszt osobogodziny netto	124,38 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	16:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Tomasz Krajewski

Certyfikowany trener biznesu, coach ICC, mentor oraz autor programów szkoleniowych z ponad 20-letnim doświadczeniem w pracy z kadrą menedżerską i zespołami w różnych branżach.

Posiada wieloletnie doświadczenie na stanowiskach zarządczych, w tym jako dyrektor sprzedaży, dyrektor zarządzający oraz prezes spółki. W trakcie pracy zawodowej odpowiadał za rozwój strategii biznesowych, zarządzanie zespołami oraz wdrażanie zmian organizacyjnych.

Jako dyrektor sprzedaży w Property Group Sp. z o.o. (RynekPierwotny.pl) opracował i wdrożył strategię rozwoju działu handlowego, system motywacyjny oraz model sprzedaży, co przyczyniło się do wzrostu kompetencji zespołu oraz zwiększenia przychodów.

Na stanowisku dyrektora zarządzającego w firmie logistycznej realizował działania ukierunkowane na poprawę rentowności przedsiębiorstwa poprzez zmiany w obszarach operacyjnym, finansowym i sprzedażowym, co przełożyło się na wzrost liczby klientów.

Jako prezes spółki z branży automatyki budynkowej odpowiadał za rozwój firmy od etapu tworzenia, w tym opracowanie i wdrożenie autorskiego rozwiązania technologicznego.

Zrealizował projekty rozwojowe dla kadry zarządzającej, w tym w ramach projektów współfinansowanych ze środków publicznych. Łącznie wspierał rozwój kilku tysięcy uczestników.

Specjalizuje się w obszarach: przywództwo, zarządzanie zmianą, sprzedaż, negocjacje, komunikacja, obsługa klienta, prezentacje oraz coaching menedżerski.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują materiały szkoleniowe wspierające proces uczenia się, obejmujące:

- materiały dydaktyczne w formie drukowanej zawierające ćwiczenia oraz opis omawianych zagadnień,
- dostęp do materiałów szkoleniowych w formie elektronicznej (np. platforma online, prezentacje).

Materiały są powiązane z zakresem merytorycznym usługi i umożliwiają utrwalenie wiedzy oraz samodzielne wykorzystanie poznanych narzędzi w praktyce zawodowej po zakończeniu szkolenia.

Informacje dodatkowe

Gwarancja realizacji usługi

Usługa zostanie zrealizowana po osiągnięciu minimalnej liczby uczestników, tj. 4 osób. W przypadku nieosiągnięcia minimalnej liczby uczestników dostawca usługi zastrzega możliwość zmiany terminy realizacji lub odwołania usługi.

Dodatkowe wsparcie uczestników

Po zakończeniu usługi uczestnicy mają możliwość skorzystania z dodatkowego wsparcia rozwojowego w postaci:

- indywidualnej sesji (1:1) z trenerem w wymiarze do 90 minut, realizowanej w okresie do 12 miesięcy od zakończenia szkolenia,
- konsultacji wspierających wdrażanie efektów uczenia się w praktyce zawodowej.

Diagnoza potrzeb uczestników

Przed rozpoczęciem usługi realizowana jest diagnoza potrzeb i oczekiwań uczestników w zakresie objętym szkoleniem. Zebrane informacje wykorzystane są do dostosowania sposobu realizacji usługi do poziomu i potrzeb grupy.

Więcej informacji: <https://4grow.pl/szkolenia/negocjacje-szkolenie>

Adres

al. Aleja "Solidarności" 155/37

00-877 Warszawa

woj. mazowieckie

Dojazd i parking

Komunikacja miejska

Najbliższy przystanek: Wola-Ratusz

tramwaje: 10, 13, 15, 20, 23, 26

autobusy: 190, 171, 157

Metro:

Ratusz Arsenal - ok. 6 min komunikacją miejską

Rondo Daszyńskiego - ok. 10 min (komunikacja miejska + krótki spacer)

Rondo ONZ - ok. 8 min komunikacją miejską

Dworce kolejowe (ok. 12 minut komunikacją miejską):

Warszawa Centralna

Warszawa Śródmieście

Warszawa Ochota

Parking

W okolicy al. Solidarności dostępne są miejsca parkingowe w strefie miejskiej oraz parkingi prywatne.

Przykładowe lokalizacje:

parking Hotelu Ibis Warszawa Centrum (ok. 200m od sali szkoleniowej)

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



WOJCIECH WALCZAK

E-mail wojciech.walczak@4grow.pl

Telefon (+48) 531 314 431