



## Negocjacje biznesowe

Numer usługi 2026/09/26/5376/3838093

2 915,10 PLN brutto

2 370,00 PLN netto

242,92 PLN brutto/h

197,50 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

BERNDSON sp.z  
o.o.

★★★★☆ 4,5 / 5

562 oceny

🏠 Usługa szkoleniowa

📺 zdalna w czasie rzeczywistym

👥 Zajęcia grupowe

🕒 12:00 h

📅 18.11.2026 do 20.11.2026

## Informacje podstawowe

|                                 |                                                                                                                                              |
|---------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Kategoria                       | Biznes / Negocjacje                                                                                                                          |
| Grupa docelowa usługi           | Osoby, które negocjują warunki współpracy, umowy albo ustalenia w firmie i chcą dochodzić do porozumienia bez psucia relacji z drugą stroną. |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                            |
| Maksymalna liczba uczestników   | 15                                                                                                                                           |
| Data zakończenia rekrutacji     | 17-11-2026                                                                                                                                   |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                 |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0                                                     |

## Cel

### Cel edukacyjny

Szkolenie uczy praktycznych technik negocjacji biznesowych. Uczestnik przygotowuje interesy obu stron, odróżnia je od stanowisk i prowadzi rozmowę do porozumienia, które realizuje cel firmy i utrzymuje relację. W symulacjach sprawdza własne nawyki oraz sposób reakcji na impas i manipulację.

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

| Efekty uczenia się                                                                                      | Kryteria weryfikacji                                                                         | Metoda walidacji                    |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------|
| Przygotowuje negocjacje od interesów obu stron, a nie tylko od zgłoszonych stanowisk.                   | W symulacji nazywa interes własny i interes partnera oraz odróżnia je od stanowiska.         | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Prowadzi rozmowę według etapów procesu i wskazuje obszar możliwego porozumienia, zanim złoży ustępstwo. | W ćwiczeniu podaje swoją BATNA i zakres porozumienia, zanim zgodzi się na ustępstwo.         | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Dobiera argument do interesu partnera i proponuje wariant możliwy do przyjęcia przez obie strony.       | W rozmowie wiąże propozycję z interesem drugiej strony i nie zostaje przy jednym stanowisku. | Obserwacja w warunkach symulowanych |
| Rozpoznaje manipulację albo impas i wraca do interesów zamiast ustępować pod presją.                    | W symulacji nazywa trik albo impas i proponuje krok, który porządkuje rozmowę.               | 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

- Negocjacje jako proces osiągnięcia celu.** Interesy stron w przygotowaniu, zachowania zbliżające do porozumienia i od niego oddalające, własna strategia, źródła władzy.
- Ścieżka procesu negocjacyjnego.** Etapy, cel, BATNA, ZOPA i zmienne, obszary ustępstw, postawa proaktywna zamiast reaktywnej.
- Strategie wpływu.** Negocjacje pozycyjne i problemowe, stanowisko a interes, zasada win-win, argumentacja dopasowana do drugiej strony.
- Wpływ, impas i konflikt.** Wpływ a manipulacja, obrona przed brudnym trikiem, konflikt pozorny i rzeczywisty, domykanie porozumienia.

**Metody:** warsztat, dwie symulacje negocjacyjne, analiza zachowań i narzędzi (BATNA, ZOPA, suwaki negocjacyjne).

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

| Przedmiot / temat           | Typ aktywności | Prowadzący      | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------|----------------|-----------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| 1 z 10 Interesy i strategia | Zajęcia        | Błażej Olżewski | 18-11-2026            | 09:00               | 10:45               | 01:45         |
| 2 z 10 -                    | Przerwa        | -               | 18-11-2026            | 10:45               | 11:00               | 00:15         |
| 3 z 10 Interesy i strategia | Zajęcia        | Błażej Olżewski | 18-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| 4 z 10 Proces negocjacji    | Zajęcia        | Błażej Olżewski | 19-11-2026            | 09:00               | 10:45               | 01:45         |
| 5 z 10 -                    | Przerwa        | -               | 19-11-2026            | 10:45               | 11:00               | 00:15         |
| 6 z 10 Proces negocjacji    | Zajęcia        | Błażej Olżewski | 19-11-2026            | 11:00               | 13:00               | 02:00         |
| 7 z 10 Wpływ i win-win      | Zajęcia        | Błażej Olżewski | 20-11-2026            | 09:00               | 10:30               | 01:30         |
| 8 z 10 -                    | Przerwa        | -               | 20-11-2026            | 10:30               | 10:45               | 00:15         |
| 9 z 10 Impas i domknięcie   | Zajęcia        | Błażej Olżewski | 20-11-2026            | 10:45               | 12:00               | 01:15         |
| 10 z 10 -                   | Walidacja      | -               | 20-11-2026            | 12:00               | 13:00               | 01:00         |

## Podsumowanie

| Rodzaj godzin                        | Liczba godzin |
|--------------------------------------|---------------|
| Suma godzin zegarowych usługi        | 12:00         |
| w tym suma godzin zajęć              | 10:15         |
| w tym suma godzin walidacji          | 01:00         |
| w tym suma przerw                    | 00:45         |
| Suma godzin dydaktycznych bez przerw | 15:00         |

# 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 2004 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 | 2 915,10 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 370,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 242,92 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 197,50 PLN   |

## Liczba godzin usługi

| Rodzaj godzin                   | Liczba godzin |
|---------------------------------|---------------|
| Liczba godzin zegarowych usługi | 12:00         |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Błażej Olżewski**

Prowadzi szkolenia z negocjacji biznesowych.

## Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały szkoleniowe; zaświadczenie ukończenia; pomoc i konsultacje po szkoleniu.

## Informacje dodatkowe

Szkolenie zdalne w czasie rzeczywistym, 3 dni po 4 h (12 h), 18–20.11.2026, godz. 09:00–13:00, grupa do 15 osób. Szczegółowy program: <https://berndson.pl/zarządzanie/negocjacje-biznesowe>. Zapisy przez BUR lub [szkolenia@berndson.com](mailto:szkolenia@berndson.com). Ten program realizujemy też jako szkolenie zamknięte dla zespołu – w uzgodnionym terminie; zapytanie: [szkolenia@berndson.com](mailto:szkolenia@berndson.com).

## Warunki techniczne

Uczestnik potrzebuje stabilnego łącza, kamery i mikrofonu oraz cichego miejsca pracy. Platformę (komunikator) BERNDSON wskazuje przed startem szkolenia.

## Kontakt



**BERNDSON**

**E-mail** [szkolenia@berndson.com](mailto:szkolenia@berndson.com)

**Telefon** (+48) 735 140 038