

## Negocjacje w biznesie - szkolenie. Skuteczne techniki i taktyki negocjacyjne

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2025-02-03 - 2025-02-04
Warszawa (hybrydowo)	2025-02-03 - 2025-02-04
ONLINE (hybrydowo)	2025-04-07 - 2025-04-08
Warszawa (hybrydowo)	2025-04-07 - 2025-04-08
ONLINE (hybrydowo)	2025-06-02 - 2025-06-03
Warszawa (hybrydowo)	2025-06-02 - 2025-06-03

Masz pytania odnośnie tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, [szkolenia@jgt.pl](mailto:szkolenia@jgt.pl)

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:  
<https://www.jgt.pl/szkolenia,negocjacje-w-biznesie-nbm.html>

---

### OPIS SZKOLENIA

**Szkolenie z negocjacji** może być korzystne dla każdego – niezależnie od wykonywanego zawodu. Choć negocjacje kojarzą się z procesem prowadzonym za zamkniętymi drzwiami wielkich międzynarodowych korporacji, to **umiejętność prowadzenia negocjacji** pomaga także w życiu codziennym – zarówno zawodowym, jak i osobistym. Dzięki **technikom negocjacyjnym** możemy efektywniej osiągać swoje cele przy jednoczesnym zachowaniu dobrych relacji z partnerem negocjacyjnym, w myśl reguły „win-win”.

#### Cele szkolenia:

- nabycie kompetencji samodzielnego, skutecznego prowadzenia negocjacji,
- nabycie umiejętności świadomego stosowania technik negocjacyjnych w codziennej pracy.

#### Korzyści ze szkolenia:

- większa pewność siebie w codziennej pracy i życiu osobistym,
- szybsze i bardziej skuteczne osiąganie celów zawodowych i prywatnych,
- umiejętność zakończenia negocjacji zgodnie z ich intencją.

#### Uczestnicy nabędą wiedzę o:

- istocie, warunkach i zasadach skutecznego procesu negocjacji,
- psychologicznych aspektach kluczowych do uzyskania pożądanego efektu w negocjacjach,
- głównych czynnikach wpływających na skuteczność osoby negocjatora,
- swojej osobowości – mocnych stronach i obszarach do rozwoju jako profesjonalnego negocjatora,
- zasadach skutecznej komunikacji interpersonalnej w procesie negocjacji,
- najlepszych technikach i taktykach negocjacyjnych,
- sposobach na efektywne prowadzenie i finalizowanie procesu negocjacji.

#### Uczestnicy nabędą umiejętności:

- zbudowania postawy profesjonalnego negocjatora,
- właściwego przygotowania się do procesu negocjacji,

- wyznaczania celów i parametrów negocjacyjnych oraz opracowania alternatyw,
- skutecznego komunikowania się oraz prowadzenia procesu argumentowania,
- prowadzenia całościowego procesu negocjacyjnego zgodnie z fundamentalnymi etapami,
- stosowania technik i taktyk negocjacyjnych oraz ich właściwego dopasowania do etapów procesu negocjacji,
- przeciwdziałania próbom manipulacji, czy też wywierania presji w negocjacjach,
- opanowania emocji w kluczowych momentach.

### Adresaci szkolenia:

Pracownicy na każdym szczeblu, którzy w swojej pracy wykorzystują negocjacje, m.in.:

- handlowcy,
- sprzedawcy,
- przedsiębiorcy,
- kadra kierownicza,
- menedżerowie zespołów.

### Metody szkoleniowe:

miniwykład, ćwiczenia indywidualne i grupowe, dyskusja

**Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej.** Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

#### Zobacz, co uczestnicy docenili w tym szkoleniu

Sposób w jaki przekazana została wiedza, łatwość nawiązania kontaktu, merytoryka oraz profesjonalizm wykładowcy, miła atmosfera oraz catering ;)

Podjęcie szkoleniowca i odzwierciedlenie na przykładach. Przyjazna i miła atmosfera.

Elementy praktyczne (ćwiczenia) pozwalające wykorzystać i przećwiczyć zdobytą wiedzę.

Sposób prowadzenia zajęć: przejrzyste, obrazowo. Bardzo cenny dla mnie jest element ćwiczeń praktycznych.

## PROGRAM

### 1. Wprowadzenie do negocjacji

- istota negocjacji
- rodzaje negocjacji
- warunki i zasady dobrych negocjacji
- moja rola w procesie negocjacji

### 2. Psychologiczne podstawy negocjacji

- podstawowe prawa psychologiczne kluczowe w negocjacjach
- reguły wpływu społecznego w procesie negocjacyjnym
- kompetencje zawodowe negocjatora
- budowanie profesjonalnej postawy negocjatora
- osobowość a wybór stylu negocjacyjnego
- emocje i samoocena w negocjacjach

### 3. **Komunikacja w negocjacjach**

- znaczenie stylu komunikacyjnego
- budowanie asertywnej postawy w komunikacji negocjatora
- aktywne słuchanie w procesie negocjacji

### 4. **Przygotowanie do negocjacji i strategia**

- parametry negocjacji i ustalanie celów
- BATNA – najlepsza alternatywa negocjowanego porozumienia
- silne i słabe strony partnerów negocjacji
- identyfikacja interesów i potrzeb partnera negocjacyjnego
- odróżnienie stanowisk od interesów negocjacyjnych – u obu stron negocjacji

### 5. **Prowadzenie negocjacji**

- techniki i taktyki negocjacyjne – poznanie technik i obrona przed nimi
- dopasowanie technik i taktyk do danej fazy w procesie negocjacji
- pat, impas i zastój – strategie przełamania oporu w negocjacjach
- efektywne finalizowanie procesu negocjacji
- skuteczne radzenie sobie w trudnych sytuacjach negocjacyjnych

### 6. **Praktyka negocjacji**

- gra negocjacyjna oparta na przypadkach negocjacyjnych przygotowanych przez uczestników
- omówienie negocjacji (wskazanie mocnych i słabych stron, podpowiedzi dodatkowych argumentów negocjacyjnych od trenera)

### 7. **Odpowiedzi na pytania od uczestników. Podsumowanie szkolenia**

---

## **MIEJSCE**

**Forma realizacji** szkolenia wskazana jest **na górze strony**, bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane:

- **ONLINE**
- **stacjonarnie** (w sali szkoleniowej)
- **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

**W Warszawie** nasze szkolenia odbywają się w Centrum Szkoleniowym Golden Floor, w dwóch lokalizacjach, obie są w centrum Warszawy:

- przy ul. Prostej 69 (przy stacji metra Rondo Daszyńskiego)
- lub w budynku Centrum LIM (dawnej siedzibie Hotelu Marriott), Al. Jerozolimskie 65/79, naprzeciwko Dworca Centralnego.

Informację o miejscu szkolenia wysyłamy wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia.

### **SZKOLENIE ONLINE:**

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

**WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO**, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

---

### **WYKŁADOWCA**

Absolwentka Wyższej Szkoły Bankowej we Wrocławiu. Z wykształcenia psycholog biznesu. Wieloletni praktyk sprzedaży. Ma ponad 16 lat doświadczenia w sprzedaży w branżach ubezpieczeń, finansów i edukacji. Nadal aktywnie sprzedaje, żeby nie wypaść z wprawy. Od 10 lat szkoli handlowców, managerów i dyrektorów sprzedaży. Pracuje z branżą fotowoltaiczną, transportową, finansową, windykacyjną, edukacyjną i wieloma innymi. Prowadzi szkolenia, mentoringi i indywidualne procesy podnoszące skuteczność sprzedaży u swoich klientów. Przeprowadziła już ponad 8000 godzin szkoleń. W jej szkoleniach uczestniczyło przeszło 2000 uczestników. Autorka w branżowych pismach specjalistycznych takich jak As Sprzedaży, Szef Sprzedaży, Nowa Sprzedaż, Magazyn INMAG - tworzony przez zespół portalu Nieruchomosci-online.pl, ebooków i kursów online dotyczących sprzedaży. Zawód trenera wybrała nieprzypadkowo. Łączy on jej pasję do rozwoju osobistego, z pasją pracy z ludźmi. Jako trener daje okazję do zdobywania doświadczeń. Na szkoleniach i warsztatach pracuje tak, by uczestnicy wyszli z rozwiązaniami, praktycznie do zastosowania od razu.

---

### **CENA**

**Cena** szkolenia podana jest **na górze strony**, obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

### **UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:**

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

### **UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:**

**Cena obejmuje:** uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
  - Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
  - Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
  - **SPOSÓB PŁATNOŚCI:** Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
  - Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**
-