



Efektywne negocjacje i skuteczne budowanie relacji zawodowych. 2-dniowe inspirujące warsztaty praktyczne.

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-09-17	2026-09-18	Szkolenie online	1490.00 zł
2026-09-17	2026-09-18	Katowice	1590.00 zł
2026-10-15	2026-10-16	Szkolenie online	1690.00 zł
2026-10-15	2026-10-16	Poznań	1790.00 zł
2026-11-16	2026-11-17	Szkolenie online	1690.00 zł
2026-11-16	2026-11-17	Kraków	1790.00 zł
2026-11-16	2026-11-17	Gdańsk	1790.00 zł
2026-12-17	2026-12-18	Szkolenie online	1690.00 zł
2026-12-17	2026-12-18	Wrocław	1790.00 zł
2026-12-17	2026-12-18	Warszawa	1790.00 zł
2027-01-25	2027-01-26	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-01-25	2027-01-26	Katowice	1790.00 zł
2027-02-22	2027-02-23	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-02-22	2027-02-23	Poznań	1790.00 zł
2027-03-18	2027-03-19	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-03-18	2027-03-19	Kraków	1790.00 zł
2027-03-18	2027-03-19	Gdańsk	1790.00 zł
2027-05-17	2027-05-18	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-05-17	2027-05-18	Wrocław	1890.00 zł
2027-06-17	2027-06-18	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-06-17	2027-06-18	Katowice	1890.00 zł
2027-07-15	2027-07-16	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-07-15	2027-07-16	Gdańsk	1890.00 zł
2027-08-23	2027-08-24	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-08-23	2027-08-24	Poznań	1890.00 zł
2027-09-23	2027-09-24	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-09-23	2027-09-24	Warszawa	1890.00 zł
2027-10-07	2027-10-08	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-10-07	2027-10-08	Gdańsk	1890.00 zł
2027-11-22	2027-11-23	Szkolenie online	1790.00 zł
2027-11-22	2027-11-23	Warszawa	1890.00 zł
2027-12-06	2027-12-07	Szkolenie online	1790.00 zł

Grupa docelowa:

Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, którym zależy na podniesieniu kompetencji w obszarze prowadzenia skutecznych negocjacji oraz wzmocnieniu umiejętności budowania pozytywnych i długofalowych relacji zawodowych.

Cel szkolenia:

- uzyskanie indywidualnej charakterystyki stylu negocjacyjnego;
- zdobycie umiejętności planowania, prowadzenia oraz w produktywny sposób zamykania negocjacji zgodnie ze swoimi celami i oczekiwaniami;
- zdobycie umiejętności radzenia sobie z manipulacją ze strony Partnerów negocjacji oraz skuteczne i etyczne wywierania na nich wpływu;
- zdobycie umiejętności budowania trwałych relacji zawodowych.

Korzyści dla uczestników:

Udział w szkoleniu pozwoli uczestnikom:

- Udoskonalić własny styl negocjacyjny i uzyskać jego indywidualną charakterystykę.
- Przygotowywać się w metodyczny sposób do każdych rozmów negocjacyjnych.
- Dokonywać analizy interesów i stanowisk obu stron.
- Planować wynik negocjacyjny i kontrolować przebieg negocjacji pod kątem postawionego celu.
- Opanowanie umiejętności wypracowywania rozwiązań korzystnych dla obu stron.
- Bronić się przed próbami manipulacji i właściwie reagować na stosowane przez Partnera taktyki.
- Wypracować wynik negocjacji w algorytmie wygrany-wygrany.
- Radzić sobie z emocjami, konfliktem i tzw. trudnym negocjatorem.

Metodologia:**Szkolenie stacjonarne**

Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez pracę w małych grupach, dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i miniwykłady z omówieniem przykładów z życia i prezentacją multimedialną. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie ćwicząc różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

DLACZEGO WARTO UCZESTNICZYĆ W SZKOLENIU ORGANIZOWANYM PRZEZ IIST?

- kompetentny wykładowca - praktyk;
- ciekawa forma prowadzenia zajęć;
- możliwość skorzystania z indywidualnych konsultacji po szkoleniu;
- udział w szkoleniach otwartych to dużo więcej niż poddanie się procesowi szkoleniowemu - to niepowtarzalna możliwość wymiany doświadczeń z ciekawymi, nierzadko inspirującymi ludźmi a także asumpt do nawiązania nowych, owocnych kontaktów zawodowych.

Szkolenie online:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z Internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i

ulubiony hotel

- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez IIST.

Program szkolenia:

Rozpoczęcie warsztatów:

1. Powitanie uczestników.
2. Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji.

Zagadnienia wprowadzające:

3. Ustalenie priorytetów.
4. Analiza stron negocjacji.

Ja w roli efektywnego negocjatora:

5. Budowanie autorytetu.
6. Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.
7. Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do wybranej branży i specyfiki pracy.
8. Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych?

Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami:

9. Rodzaje konfliktów i sposoby ich rozwiązywania.
10. Strategie negocjacyjne.
11. Negocjacje twarde lub miękkie.
12. Stosowanie technik wpływu społecznego w negocjacjach.
13. Przyjmowanie strategii w zależności od celu.
14. Podstawowe reguły w negocjacjach.
15. Techniki negocjacyjne.
16. Proces negocjacyjny.
17. Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.
18. Ustalenie kwestii spornych i wspólnych.
19. Reguła wzajemnego szacunku.
20. Umiejętność mówienia i słuchania.
21. Zamykanie rozmów.

Sytuacje trudne w negocjacjach:

22. Błędy negocjacyjne.
23. Trudny partner.
24. Emocje w procesie negocjacyjnym.
25. Jak radzić sobie z obiekcjami, oporem i odmową?

Ocena procesu negocjacyjnego:

26. Ustalenie rozwiązań alternatywnych.

Budowanie trwałych relacji zawodowych.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa

Informacje organizacyjne:

Harmonogram zajęć: Szkolenie stacjonarne

- szkolenie trwa 2 dni (16h)
- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia
- ze względu na warsztatową formę szkolenia maksymalna liczba uczestników to 15 osób
- w programie szkolenia przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad

Harmonogram zajęć: Szkolenie Online

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu.

Dostęp do wirtualnego pokoju konferencyjnego zostanie przesłany na adres e-mail Uczestnika szkolenia na 7 dni przed terminem jego rozpoczęcia.

Wymagania techniczne: Komputer, smartfon lub tablet podłączony do Internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Inwestycja:

Szkolenie stacjonarne

1890.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2440 zł netto (+23% Vat)**
- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 2-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2320 zł netto (+23% Vat)**

Szkolenie on-line

1790.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line,
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej,
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej),
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST.

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu organizowanym przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST należy wypełnić formularz zgłoszenia, a następnie po jego uzupełnieniu odesłać faksem (61 666 15 66) lub mailem (biuro@iist.pl) albo wypełnić [formularz zgłoszenia online](#). Na podstawie przesłanych informacji skontaktujemy się z Państwem aby potwierdzić Państwa uczestnictwo w wybranym wydarzeniu oraz przekazać pozostałe informacje organizacyjne.

Kontakt:

KONTAKT Z ORGANIZATOREM



Międzynarodowy Instytut
Szkoleń Specjalistycznych

Jesteśmy do Państwa dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-16.00.

Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37

60-750 Poznań

tel.(61) 307 01 49

fax. (61) 666 15 66

e-mail biuro@iist.pl

www.iist.pl

Zachęcamy do współpracy z Międzynarodowym Instytutem Szkoleń Specjalistycznych IIST, ponieważ:

- dążymy do spełnienia wszystkich potrzeb naszych Klientów w zakresie najwyższych standardów szkoleniowych;
- oferujemy niedrogie i autorskie szkolenia, dostarczane przez profesjonalnych trenerów;
- realizujemy szkolenia w kameralnych grupach aby zagwarantować Państwu możliwość zdobycia cennej i praktycznej wiedzy na podstawie interesujących warsztatów i ćwiczeń;
- nieustannie ulepszymy sprawdzone metody dydaktyczne podnoszących jakość oferowanych usług;
- podczas szkoleń wprowadzamy motywującą atmosferę gwarantującą osiąganie wysokich wyników;
- uczestnikom naszych warsztatów i seminariów oferujemy profesjonalne doradztwo oraz bezpłatne konsultacje poszkoleniowe.



Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37, 60-750 Poznań
tel. 61/3070149 fax. 61/6661566
biuro@iist.pl, NIP 777-315-06-27
www.iist.pl

