

Negocjacje biznesowe - praktyczne strategie prowadzenia skutecznych rozmów, budowania trwałych relacji oraz osiągnięcia korzystnych i długofalowych porozumień w biznesie. 2-dniowe warsztaty szkoleniowe.

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-10-01	2026-10-02	Szkolenie online	1890.00 zł
2026-12-03	2026-12-04	Szkolenie online	1890.00 zł
2027-02-11	2027-02-12	Szkolenie online	1890.00 zł
2027-04-01	2027-04-02	Szkolenie online	1890.00 zł
2027-06-03	2027-06-04	Szkolenie online	1890.00 zł
2027-08-05	2027-08-06	Szkolenie online	1890.00 zł
2027-10-07	2027-10-08	Szkolenie online	1890.00 zł
2027-12-02	2027-12-03	Szkolenie online	1890.00 zł

Grupa docelowa:

Szkolenie skierowane jest do przedstawicieli sektora publicznego i prywatnego, którzy prowadzą negocjacje w ramach wykonywanych obowiązków zawodowych lub chcą rozwijać kompetencje negocjacyjne.

Adresatami szkolenia są w szczególności:

- Kadra kierownicza wszystkich szczebli zarządzania.
- Menedżerowie oraz liderzy zespołów.
- Właściciele przedsiębiorstw oraz osoby zarządzające organizacjami.
- Pracownicy działów sprzedaży, zakupów oraz obsługi klienta.
- Handlowcy oraz przedstawiciele biznesowi.
- Specjaliści odpowiedzialni za współpracę z kontrahentami i partnerami biznesowymi.
- Pracownicy działów HR prowadzący negocjacje z kandydatami oraz pracownikami.
- Pracownicy administracji publicznej prowadzący negocjacje z wykonawcami, mieszkańcami oraz partnerami instytucjonalnymi.
- Pracownicy jednostek samorządu terytorialnego, administracji rządowej, uczelni, instytucji kultury oraz jednostek organizacyjnych sektora finansów publicznych.
- Wszystkie osoby zainteresowane rozwijaniem praktycznych umiejętności prowadzenia skutecznych negocjacji biznesowych.

Cel szkolenia:

- Zdobyć kompleksowej wiedzy na temat procesu negocjacyjnego oraz jego znaczenia w budowaniu trwałych relacji biznesowych.
- Rozwinięcie umiejętności skutecznego przygotowywania się do negocjacji z uwzględnieniem celów, interesów, ograniczeń oraz możliwych scenariuszy rozmów.
- Poznanie praktycznych technik prowadzenia negocjacji w relacjach z klientami, kontrahentami, dostawcami, partnerami biznesowymi oraz przedstawicielami administracji publicznej.
- Doskonalenie umiejętności prowadzenia rozmów opartych na współpracy, budowaniu zaufania oraz osiągnięciu rozwiązań korzystnych dla wszystkich stron.
- Rozwijanie kompetencji komunikacyjnych niezbędnych do skutecznego zadawania pytań, aktywnego słuchania, argumentowania

oraz reagowania na zastrzeżenia.

- Nabycie umiejętności rozpoznawania stylów negocjacyjnych oraz dostosowywania sposobu prowadzenia rozmów do różnych typów partnerów negocjacyjnych.
- Poznanie metod radzenia sobie z presją czasu, emocjami, manipulacją oraz trudnymi zachowaniami występującymi podczas negocjacji.
- Rozwinięcie umiejętności wypracowywania trwałych porozumień minimalizujących ryzyko konfliktów i sporów w przyszłości.
- Doskonalenie umiejętności prowadzenia negocjacji w sytuacjach konfliktowych oraz podczas rozwiązywania problemów organizacyjnych.
- Wypracowanie praktycznych kompetencji pozwalających zwiększyć skuteczność negocjacji poprzez analizę rzeczywistych przypadków oraz ćwiczenia praktyczne.

Korzyści dla uczestników:

- Uczestnik będzie potrafił świadomie planować cały proces negocjacyjny oraz dobierać odpowiednie strategie do konkretnej sytuacji biznesowej.
- Uczestnik zwiększy skuteczność prowadzenia rozmów handlowych, zakupowych, projektowych oraz organizacyjnych.
- Uczestnik nauczy się skutecznie budować swoją pozycję negocjacyjną oraz wzmacniać argumentację opartą na faktach i interesach stron.
- Uczestnik pozna sposoby identyfikowania rzeczywistych potrzeb partnera negocjacyjnego oraz budowania długofalowych relacji opartych na współpracy.
- Uczestnik rozwinie umiejętność skutecznego reagowania na presję, manipulację oraz trudne zachowania rozmówców.
- Uczestnik będzie potrafił prowadzić negocjacje w sposób profesjonalny, etyczny oraz zgodny z dobrymi praktykami biznesowymi.
- Uczestnik zwiększy pewność siebie podczas prowadzenia rozmów z klientami, kontrahentami, wykonawcami oraz partnerami instytucjonalnymi.
- Uczestnik nauczy się skutecznie rozwiązywać sytuacje konfliktowe oraz osiągać porozumienia przynoszące korzyści obu stronom.
- Uczestnik pozna praktyczne narzędzia wykorzystywane przez profesjonalnych negocjatorów w codziennej pracy.
- Uczestnik dzięki ćwiczeniom praktycznym będzie mógł wykorzystać zdobytą wiedzę bezpośrednio po zakończeniu szkolenia.

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 mini- wykłady 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 fotel
- 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:

| Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione. |

Dzień I

1. PRE TEST - weryfikacja poziomu wiedzy uczestników przed rozpoczęciem szkolenia oraz identyfikacja oczekiwań szkoleniowych zgodnie z zasadami walidacji usług rozwojowych BUR.
2. Znaczenie negocjacji biznesowych we współczesnych organizacjach oraz wpływ jakości negocjacji na efektywność współpracy.
3. Określanie celów negocjacyjnych oraz analiza interesów własnych i partnera negocjacyjnego.
4. Przygotowanie do negocjacji z wykorzystaniem analizy informacji, danych oraz możliwych scenariuszy rozmów.
5. Identyfikacja stylów negocjacyjnych oraz ich wpływu na przebieg procesu negocjacyjnego.
6. Komunikacja werbalna i niewerbalna jako narzędzie budowania przewagi negocjacyjnej.
7. Techniki aktywnego słuchania zwiększające skuteczność rozmów biznesowych.
8. Zadawanie pytań oraz pozyskiwanie informacji wspierających osiągnięcie celów negocjacyjnych.
9. Budowanie argumentacji opartej na interesach, danych oraz wspólnych korzyściach.
10. Rozpoznawanie potrzeb i motywacji partnera negocjacyjnego.
11. Strategie negocjacyjne stosowane w różnych sytuacjach biznesowych.
12. Rozpoznawanie technik manipulacyjnych oraz skuteczne sposoby reagowania.
13. Zarządzanie emocjami własnymi i rozmówcy podczas negocjacji.
14. Budowanie atmosfery współpracy sprzyjającej osiągnięciu trwałych porozumień.
15. Analiza praktycznych przykładów negocjacji biznesowych z różnych branż.
16. Ćwiczenia praktyczne obejmujące przygotowanie i prowadzenie negocjacji z wykorzystaniem poznanych narzędzi.
17. Omówienie wyników ćwiczeń, dyskusja moderowana oraz podsumowanie najważniejszych wniosków z pierwszego dnia szkolenia.

Dzień II

1. Powtórzenie kluczowych zagadnień oraz omówienie doświadczeń uczestników po pierwszym dniu szkolenia.
2. Negocjacje w sytuacjach konfliktowych oraz sposoby skutecznego rozwiązywania sporów.
3. Negocjowanie warunków współpracy z klientami, dostawcami, wykonawcami oraz partnerami instytucjonalnymi.
4. Budowanie długofalowych relacji biznesowych opartych na wzajemnym zaufaniu.
5. Skuteczne prowadzenie rozmów w warunkach presji czasu oraz ograniczonych zasobów.
6. Zarządzanie impasem negocjacyjnym oraz techniki wychodzenia z sytuacji kryzysowych.
7. Negocjowanie ustępstw oraz tworzenie rozwiązań typu win-win.
8. Finalizowanie negocjacji oraz zabezpieczanie ustaleń przed przyszłymi konfliktami.
9. Najczęstsze błędy popełniane podczas negocjacji oraz sposoby ich eliminowania.
10. Budowanie własnego planu rozwoju kompetencji negocjacyjnych.
11. Symulacje negocjacyjne prowadzone w zespołach z wykorzystaniem rzeczywistych scenariuszy biznesowych.
12. Analiza przebiegu negocjacji oraz omówienie mocnych stron i obszarów wymagających doskonalenia.
13. Praktyczne wykorzystanie narzędzi negocjacyjnych w codziennej pracy uczestników.
14. Opracowanie indywidualnych rekomendacji dotyczących zwiększenia skuteczności negocjacyjnej.
15. Ćwiczenia utrwalające najważniejsze techniki prowadzenia negocjacji oraz budowania trwałych porozumień.
16. POST TEST - walidacja efektów uczenia się zgodnie z wymaganiami BUR, porównanie wyników z testem wstępnym oraz ocena osiągnięcia zakładanych efektów szkolenia.
17. Podsumowanie szkolenia, omówienie rezultatów, sesja pytań i odpowiedzi, przekazanie rekomendacji do dalszego rozwoju kompetencji oraz zakończenie szkolenia.

Szkolenie online:

Na kilka dni przed terminem wydarzenia skontaktujemy się z Państwem aby zapytać o Państwa oczekiwania, dotychczasowe doświadczenia i umiejętności, co pozwoli nam na częściowe dopasowanie programu szkolenia do Państwa potrzeb.

Harmonogram zajęć

- 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 9.00-15.00 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I

Godz.09:00-09.10 - PRE TEST walidacja usługi
Godz.09:10-10.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz.10:30-10.50 - przerwa
Godz.10.50-12.00 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz.12.00-12.20 - przerwa
Godz.12:20-13.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz.13.30-13.50 - przerwa
Godz.13.50-15.00 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Dzień II

Godz.09:00-10.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz.10:30-10.50 - przerwa
Godz.10.50-12.00 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz.12.00-12.20 - przerwa
Godz.12:20-13.30 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz.13.30-13.50 - przerwa
Godz.13.50-14.40 - szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)
Godz. 14.40 - 14:50 - POST TEST walidacja usługi
Godz. 14:50 - 15:00 - podsumowanie i zakończenie szkolenia

Inwestycja:

Szkolenie on-line

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 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 osiągnięcie 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

