

**PROGRAM SZKOLENIA DLA OŚRODKÓW WSPARCIA EKONOMII SPOŁECZNEJ**

|                                                                                                                                              |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |                                    |
|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------|
|  <p>Śląska ekonomia społeczna<br/>Współpraca się opłaca</p> | Temat szkolenia:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | <b>Skuteczne negocjacje</b>        |
|                                                                                                                                              | Data:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            | 26 października 2026 r.            |
|                                                                                                                                              | Miejsce:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         | Katowice                           |
|                                                                                                                                              | Prowadzący:                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      | Piotr Zdybał (PaK-Team sp. z o.o.) |
| Łączna liczba godzin szkolenia:                                                                                                              | 6 godz. dydaktycznych                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |                                    |
| <b>9:30 – 9:45</b>                                                                                                                           | <b>Rejestracja uczestników – bufet kawowy</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |                                    |
| 9:45 – 12:45                                                                                                                                 | <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Skuteczne negocjacje - podstawowe zagadnienia</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Definicja i rodzaje negocjacji,</li> <li>Style negocjacyjne,</li> <li>Przygotowanie do prowadzenia negocjacji (etapy negocjacji),</li> <li>Czynniki niezbędne w procesie negocjacji,</li> <li>Zasady w negocjacjach.</li> </ul> </li> <li><b>Strategie negocjacyjne</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Unikanie, łagodzenie, kompromis, dominacja, kooperacja.</li> </ul> </li> <li><b>Komunikacja w negocjacjach</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>Aktywne słuchanie i zadawanie pytań,</li> <li>Komunikacja werbalna i niewerbalna,</li> <li>Budowanie relacji i zaufania,</li> <li>Asertywność w negocjacjach,</li> <li>Radzenie sobie z emocjami.</li> </ul> </li> </ol> |                                    |
| <b>12:45 – 13:15</b>                                                                                                                         | <b>Przerwa obiadowa</b>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |                                    |
| 13:15 – 14:45                                                                                                                                | <ol style="list-style-type: none"> <li><b>Techniki i taktyki negocjacyjne</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>BATNA - co to jest i w jaki sposób wykorzystuje się ją w procesie negocjacji,</li> <li>Taktyki otwarcia i zamykania negocjacji,</li> <li>Przegląd różnych taktyk negocjacyjnych i ich dobór do sytuacji,</li> <li>Perswazja i manipulacja,</li> <li>Radzenie sobie z impasem i trudnymi sytuacjami negocjacyjnymi,</li> <li>Rozmowy dwustronne,</li> <li>Podstawowe błędy popełniane podczas negocjacji.</li> </ul> </li> </ol>                                                                                                                                                                                                                                                                             |                                    |