

CERTES.

TWOI LIDERZY NEGOCJUJĄ PRZYSZŁOŚĆ FIRMY, CZY TYLKO IDĄ NA USTĘPSTWA?

Większość menedżerów traktuje negocjacje intuicyjnie. W biznesie intuicja to za mało – **tu liczy się strategia, którą stosują najlepsi.**

Poznaj Szkołę Negocjacji – jedyny program w Polsce łączący doświadczenie Prezesów największych spółek z technikami negocjatorów policyjnych.



NEGOCJACJE TO NIE TYLKO SPRZEDAŻ. TO SYSTEM OPERACYJNY TWOJEJ FIRMY.

Każdego dnia Twoi menedżerowie negocjują alokację zasobów, terminy projektów, kontrakty z dostawcami i konflikty wewnętrzne. Jeśli robią to bez precyzyjnych narzędzi, Twoja firma płaci „ukryty podatek” od nieefektywności.

DLACZEGO WARTO WYŚLAĆ PRACOWNIKA DO SZKOŁY NEGOCJACJI?

Ochrona marży i zysku:

Uczymy, jak bronić wartości firmy bez uciekania się do rabatów i tanich ustępstw.

Zarządzanie pod presją:

Dzięki treningowi z negocjatorem policyjnym, Twój lider zachowa zimną krew w sytuacjach kryzysowych i przy „trudnych” rozmówcach.

Efektywność wewnętrzna:

Koniec z przeciągającymi się konfliktami między działami. Twój menedżer nauczy się szybciej dochodzić do porozumienia wewnątrz organizacji.

Konsultacja 1:1 (ROI):

W ramach programu Twój pracownik przygotowuje strategię do konkretnej, realnej rozmowy biznesowej, która czeka go w Twojej firmie. To doradztwo strategiczne w cenie kursu.

Eksperci, którzy uczą praktyk:

Maciej Oleksowicz (Inter Cars), Piotr Jeleński (Asseco South Eastern Europe S.A.), Maciej Radziwiłł (Były Przewodniczący Rady Nadzorczej PKP Energetyka), Jacek Cichocki (b. szef KPRM) oraz Piotr Skierecki (negocjator policyjny).



Maciej Oleksowicz
Prezes Inter Cars



Piotr Jeleński
Prezes Asseco South
Eastern Europe S.A



Maciej Radziwiłł
Były Przewodniczący Rady
Nadzorczej PKP Energetyka



Jacek Cichocki
Szef Kancelarii Sejmu



Piotr Skierecki
Negocjator Policyjny

TWÓJ LIDER: PRZED VS. PO SZKOLE NEGOCJACJI

Ta tabela pokazuje **różnicę** w codziennym funkcjonowaniu Twojej firmy po przeszkoleniu pracownika:

SYTUACJA	Pracownik PRZED szkoleniem	Lider PO Szkole Negocjacji
TRUDNY KONTRAKT	Skupia się na cenie. Aby domknąć umowę, zbyt łatwo oddaje marżę lub terminy.	Negocjuje warunki strategiczne. Buduje wartość kontraktu, chroniąc interes finansowy firmy.
SYTUACJA KRYZYSOWA	Działa emocjonalnie lub „zamraża się” pod wpływem agresywnego rozmówcy.	Stosuje techniki deeskalacji i „pauzy strategicznej”. Panuje nad procesem i emocjami.
KONFLIKT W ZESPOLE	Próbuje „siłowo” narzucić rozwiązanie lub unika konfrontacji, co generuje opóźnienia.	Identyfikuje rzeczywiste interesy stron. Znajduje rozwiązanie , które angażuje wszystkich do pracy.
RELACJE Z ZARZĄDEM	Przedstawia dane. Ma problem z przekonaniem innych do swoich pomysłów i zasobów.	Buduje autorytet i spójną argumentację. Skutecznie negocjuje budżety i wsparcie dla projektów.
PRZYGOTOWANIE	Działa intuicyjnie , „idzie na żywioł”. Często daje się zaskoczyć drugiej stronie.	Prowadzi proces krok po kroku. Ma przygotowane scenariusze, alternatywy (BATNA) i pytania sterujące.

TO NIE JEST ZWYKŁE SZKOLENIE. TO TRANSFORMACJA KOMPETENCJI.

Program obejmuje 6 zjazdów (październik 2026):

1. SAMOŚWIADOMOŚĆ:
Jak widzą Cię inni przy stole?

4. KONTROLA:
Prowadzenie rozmowy,
a nie reagowanie.

2. TRANSAKCJA:
Od strategii do twardego
domknięcia.

5. PRESJA:
Warsztaty z negocjatorem
policyjnym.

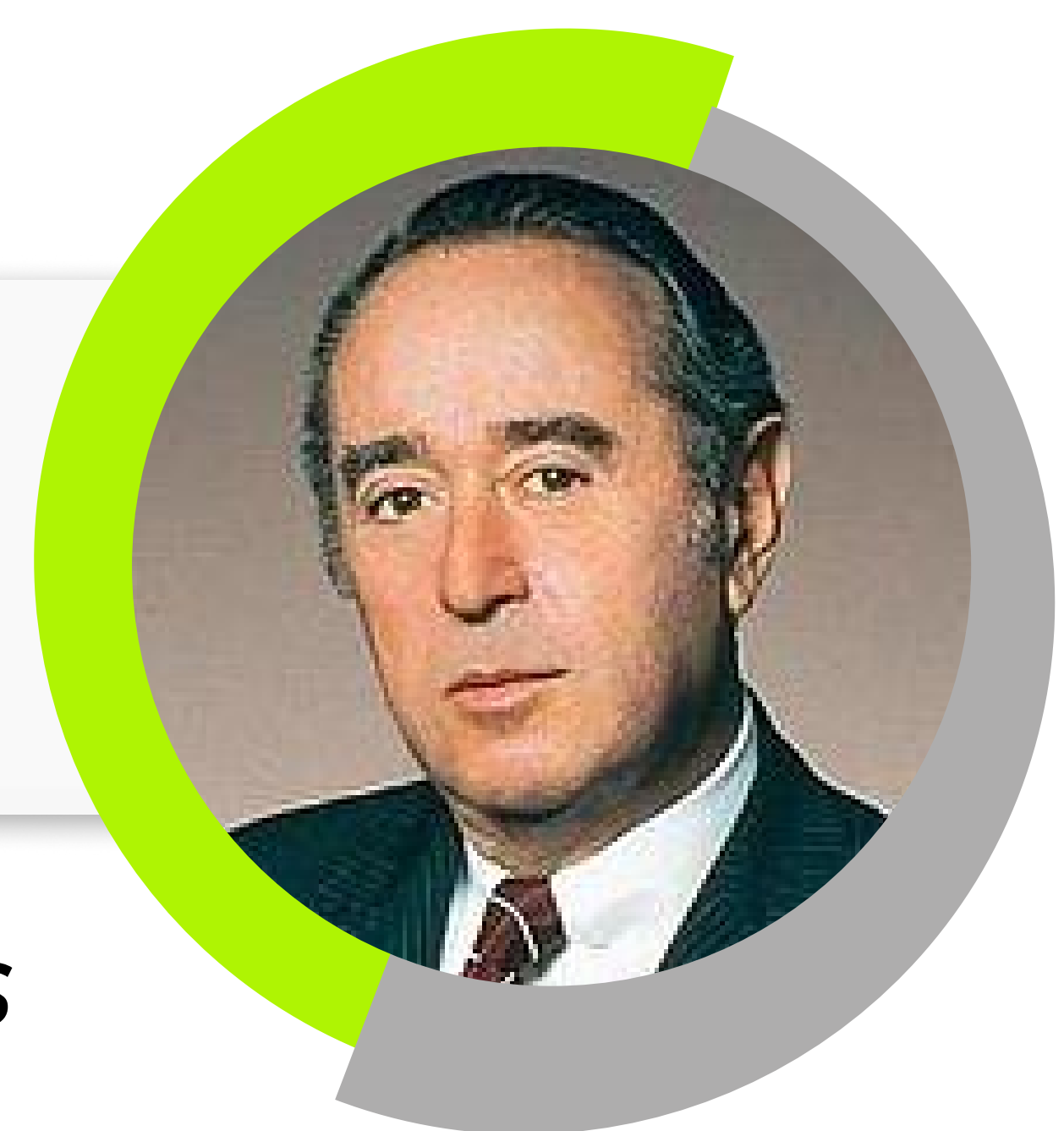
3. POZYCJA:
Budowanie autorytetu
bez agresji.

6. TEST:
Pełna symulacja
i feedback 360°.

★ **MODUŁY OPCJONALNE**
Kultura (online) - negocjacje międzykulturowe
Wizerunek (stacjonarnie) - każdy gest negocjuje

*"W biznesie nie dostajesz tego, na co
zasługujesz - dostajesz to, co wynegocjujesz."*

Chester L. Karrass



Inwestycja, która zwraca się przy
pierwszym kontrakcie.

Liczba miejsc w grupie: **15**
(decyduje kolejność zgłoszeń)

Termin: Start edycji – Październik 2026

Zarezerwuj
miejsce
dla swojego
menedżera



Porozmawiaj z naszym doradcą o potrzebach Twojej firmy – 508 011 025