

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

NEGOCJACJE HANDLOWE

JAK DOBRAĆ NAJLEPSZE TAKTYKI NEGOCJACYJNE I NAJKORZYSTNIEJ ZAWRZEĆ UMOWĘ?

Szkolenia online – wirtualna sala ATL	Szkolenia stacjonarne
20-21.04.2026 15-16.06.2026	Warszawa: 18-19.06.2026

Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

W ramach programów szkoleń z negocjacji najczęściej uczestnicy odgrywają scenki negocjacyjne na przykładach mało związanych z rzeczywistymi negocjacjami handlowymi. Ten program służy jednak pogłębieniu wiedzy handlowca – jak zachować się w sytuacjach trudnych, jaką taktykę zastosować, jak odczytać zamierzenia partnera i ostatecznie osiągnąć swój cel handlowy.

Wszystkie ćwiczenia oparte są na konkretnych sytuacjach handlowych, a kulminacją programu jest inscenizacja negocjacji, najpierw korespondencyjnych, pomiędzy grupami tworzącymi hierarchicznie zorganizowane firmy i zebranych w różnych pomieszczeniach, a na końcu – negocjacji przy wspólnym stole rokowań, z wykorzystaniem konkretnych kalkulacji, dokumentów i oczywiście... taktyk negocjacyjnych.

Nad przebiegiem negocjacji czuwa trener z dużym doświadczeniem negocjacyjnym, zdobytym na wielu rynkach zagranicznych, opowiadając jak przełamywać impas z kupcami z różnych kultur. Korzyści, jakie można odnieść z tak praktycznej wiedzy i wymiany doświadczeń także pomiędzy uczestnikami są argumentami, za traktowaniem naszego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

- kadry menedżerskiej i handlowców,
- pracowników działów: sprzedaży i zakupów, eksportu i importu,
- oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie i zawieranie umów z partnerami krajowymi i zagranicznymi.

Cel szkolenia – dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy:

- uporządkują swoją wiedzę na temat prowadzenia negocjacji handlowych i zasad jej wykorzystania w bieżącej pracy,
- zdobędą wiedzę na temat najczęściej stosowanych taktyk negocjacyjnych oraz niekonwencjonalnych sposobów negocjowania umów handlowych,
- zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia negocjacji z partnerem trudnym i negocjacji z partnerami z różnych kultur narodowych,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w handlu krajowym i zagranicznym,
- nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi manipulacjami ze strony partnerów w negocjacjach,
- zdobędą praktyczne umiejętności wykorzystania psychologii negocjacji,
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o negocjacjach handlowych i taktykach wykorzystywanych w takich negocjacjach,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z partnerem negocjacyjnym,
- zdobędą kompetencje rozstrzygnięcia impasu w negocjacjach w różnych sytuacjach handlowych.

PROGRAM SZKOLENIA:

- 1. JAK DOBRZE PRZYGOTOWAĆ SIĘ DO RÓŻNEGO TYPU NEGOCJACJI HANDLOWYCH.**
 - Jak ustalić propozycję wyjściową w negocjacjach?
 - Jak przyjąć strategię negocjacji i stworzyć scenariusz ustępstw?
 - Jak przygotować się do użycia rekwizytów negocjacyjnych?
 - Jak zdobyć wiedzę o firmie partnera i osobach negocjujących ze strony partnera?
 - Jak ustalić limity ustępstw i punkty oporu?
- 2. JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE WSTĘPNE.**
 - Jak ustosunkować się do wstępnej propozycji partnera?
 - Jak negocjować przez telefon?
 - Jak prowadzić wstępne negocjacje poprzez wymianę korespondencji?
 - Jak stworzyć ofertę i odpowiedzieć na nią?
 - Jak nie dać się złapać w pułapki wstępnego okresu negocjacji?
 - Jak wykorzystać tzw. szachową strategię negocjacji?
- 3. JAK PRZYJĄĆ PARTNERA I JAK ZACHOWAĆ SIĘ JADĄC DO PARTNERA.**
 - Jak przyjąć ekipę negocjacyjną partnera?
 - Jak nie ulegać presji czasu i nie dać się złapać w pułapkę gościnności?
 - Jak zacząć negocjować z monopolistą?
 - Jak przygotować pomieszczenie negocjacyjne i koncepcję jego zmiany?
 - Jak powitać partnera i wykorzystać pierwsze 10 minut rozmowy?
 - Jak interpretować mowę ciała w negocjacjach?
- 4. JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE CENOWE.**
 - Jak zacząć rozmowy o cenie i jak ją negocjować?
 - Jak stworzyć limit ustępstw cenowych?
 - Jak namówić partnera na negocjacje wokół meritum?
 - Jak prowadzić negocjacje dystrybucyjne?
 - Jak testować limity partnera i ustalić obszar porozumienia?
- 5. JAK NEGOCJOWAĆ POZACENOWE WARUNKI UMOWY.**
 - Jak negocjować warunki płatności w umowie?
 - Jak operować kosztotwórczymi elementami umowy, w tym bazą dostawy?
 - Jak negocjować kary umowne i inne warunki ogólne umowy?
- 6. JAK SKUTECZNIE WYKORZYSTAĆ TAKTYKI NEGOCJACYJNE.**
 - Jak zastosować taktykę "rosyjskiego frontu"?
 - Jak posłużyć się taktyką "nagrody w raju"?
 - Jak.... (ćwiczenia praktyczne na temat zastosowania i werbalizacji kilkudziesięciu taktyk negocjacyjnych)
 - Jak rozpoznać granice dozwolonej manipulacji i jej nie przekraczać?
- 7. JAK SKUTECZNIE BRONIĆ SIĘ PRZED MANIPULACJĄ ZE STRONY PARTNERA.**
 - Jak przeciwdziałać taktyce "zdechłej ryby"?
 - Jak zareagować na taktykę „inspektora Columbo”?
 - Jak... (ćwiczenia praktyczne na temat obrony przed praktykami partnera)
 - Jak negocjować zgodnie ze zwyczajami handlowymi?
 - Jak zapewnić sobie właściwe i etyczne podejście do negocjacji ze strony partnera?
- 8. JAK PRZEŁAMYWAĆ IMPAS I WYKORZYSTAĆ TECHNIKI RETORYCZNE.**
 - Jak przełamać impas w negocjacjach (analiza kilkunastu technik)?
 - Jak rozpoznać zamierzenia partnera?
 - Jak posługiwać się pytaniami w negocjacjach?
 - Jak zastosować skuteczną perswazję?
 - Jak posłużyć się taktykami retorycznymi w negocjacjach?
 - Jak negocjować z kupcami z różnych krajów?

9. JAK KOŃCZYĆ NEGOCJACJE I DOKONYWAĆ PODSUMOWANIA UZGODNIĘĆ.

- Jak zadawać pytania podsumowujące i kończące?
- Jak stosować taktyki finalizujące rozmowy?
- Jak dokonać spisania uzgodnień?
- Jak nie dać się złapać w taktyki stosowane po zakończeniu rozmów przy wspólnym stole?
- Jak spisywać umowę i kontrakt zagraniczny?

Program nie stanowi harmonogramu i tematy są omawiane w różnej, aczkolwiek logicznej kolejności oraz rozwijane zgodnie z zainteresowaniem uczestników. W trakcie szkolenia odpowiedzi na pytania uczestników dokonywane są na bieżąco.

Jak realizujemy program:

Program jest realizowany w formie praktycznych warsztatów - symulacja różnych sytuacji kontraktowych i ćwiczenie zachowań negocjacyjnych w tych sytuacjach (zastosowanie taktyk, cyklu ewentualnych ustępstw i negocjowanie konkretnych zapisów umownych.)

Ćwiczenia praktyczne:

- inscenizacja negocjacji przy wirtualnym wspólnym stole rokowań na przykładzie umowy,
- symulacja zachowań w różnych sytuacjach kontraktowych (na przykładach).

DODATKOWO! Konsultacje po szkoleniu przez Internet.

Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na min. 10 dni przed jego terminem.

PROWADZĄCY: Dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, pracując w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce, w tym w zakresie negocjacji z partnerami zagranicznymi oraz analizy umów pod względem pułapek i niekorzystnych sformułowań. Przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wielu rynkach zagranicznych.

Autor wielu wydawnictw poświęconych tematyce handlowej, m.in.: „Eksport w przedsiębiorstwie”, „Zakupy w przedsiębiorstwie” „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK), „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.”, „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera, „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.” „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.”

Wieloletnie doświadczenie handlowe, zdobyte w różnych sytuacjach i kulturach narodowych, pozwala mu na wskazanie nie tylko jakie taktyki negocjacyjne stosować, ale także na powiązanie tych taktyk z konkretnymi zapisami umów i interesem partnerów, a także zilustrowanie praktycznych rad, prezentacją sytuacji negocjacyjnych, w których uczestniczył.

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE
– JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE (TAKŻE ONLINE)
PROSIMY O KONTAKT TELEFONICZNY: 22 853 35 23, TEL. KOM.: 607 573 053 LUB E-MAIL: atl@atl.edu.pl

INFORMACJE ORGANIZACYJNE: ☎ 22 853 35 23, 607 573 053 ✉ atl@atl.edu.pl 🌐 www.atl.edu.pl

SZKOLENIA ONLINE:

- Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu.
- Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet.
- Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi.
- Na kilka dni przed szkoleniem z każdym uczestnikiem zostanie przeprowadzony test połączenia na platformie online. Szkolenia realizujemy za pośrednictwem platform: Zoom Meetings, MS Teams.

MIEJSCE	TERMINY SZKOLENIA ONLINE	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	HARMONOGRAM ZAJĘĆ
ONLINE WIRTUALNA SALA ATL	20-21.04.2026 15-16.06.2026	13.04.2026 08.06.2026	Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings <ul style="list-style-type: none">• 09:50 – 10:00 Logowanie do platformy• 10:00 – 13:00 Zajęcia część I• 13:00 – 14:00 przerwa na lunch• 14:00 – 16:00 Zajęcia część II

Cena promocyjna szkolenia online wynosi 1490 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

wysoki poziom merytoryczny szkolenia, uczestnictwo w szkoleniu w małych grupach, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej PDF, zaświadczenie ukończenia szkolenia w postaci elektronicznej PDF.

Cena po okresie promocji: 1590 + 23% VAT.

SZKOLENIA STACJONARNE:

Czas trwania szkolenia stacjonarnego: 10.00-16.00 (I dnia), 9.00-15.00 (II dnia)

Zakwaterowanie: pomagamy w rezerwacji noclegu w hotelach, w których odbywa się szkolenie.

MIASTO	TERMIN SZKOLENIA	CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA:	MIEJSCE SZKOLENIA
WARSZAWA	18-19.06.2026	08.06.2026	Hotel Ibis Warszawa Centrum Al. Solidarności 165

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1890 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkolenia, uczestnictwo w szkoleniu w małych grupach, materiały szkoleniowe w segregatorze, zaświadczenie ukończenia szkolenia, obiady, przerwy kawowe.

Cena po okresie promocji: 1990 + 23% VAT.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA: prosimy o podpisanie i przesłanie skanu na adres: atl@atl.edu.pl

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Negocjacje handlowe.”

on-line w terminie: _____ stacjonarnie (miasto i termin): _____

	Imię i nazwisko	e-mail	stanowisko
1.			
2.			
3.			
4.			

Firma (dane do faktury) :.....

Miejscowość: ulica kod

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesłać na adres e-mail:

Kontakt telefoniczny: NIP: **NIP ATL: 5213358018**

Warunki uczestnictwa w szkoleniu: prosimy o przesłanie faksem lub mailem formularza zgłoszenia, dokonanie wpłaty zaliczki w wysokości 100% ceny szkolenia do 7 dni przed szkoleniem, przesłanie potwierdzenia dokonania wpłaty. Zwrotu zaliczki dokonujemy na podstawie pisemnej rezygnacji złożonej nie później niż 7 dni przed szkoleniem. Po upływie tego terminu zgłaszający zobowiązuje się do zapłaty 100% podanej kwoty. W przypadku nie uczestniczenia w szkoleniu i braku pisemnej rezygnacji obciążamy Państwa 100% kosztami szkolenia. Możliwe jest uczestnictwo innej osoby niż zgłoszonej. ATL zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia otwartego ze względu na zgromadzenie niedostatecznej liczby uczestników, o czym Zamawiający/Zleceniodawca i Uczestnik zostaną poinformowani ze stosownym wyprzedzeniem.

SZKOLENIE ON-LINE: Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet. Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi. ATL nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości korzystania z części lub całości szkolenia, jeśli niemożność ta spowodowana jest brakami technicznymi, w szczególności z powodu niewłaściwej konfiguracji przeglądarki internetowej/oprogramowania, niedostatecznej wydajności sprzętu oraz przerw i awarii technicznych dostawcy Internetu, leżących po stronie Uczestnika/ Zleceniodawcy/ Zamawiającego. Szkolenie realizowane jest zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030).

Oświadczam, że zapoznaliśmy się i akceptujemy powyższe warunki uczestnictwa w szkoleniu i Regulamin Szkoleń* oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości: _____ PLN netto na konto: ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., PKO BP XLIII o/W-wa 93 1020 1169 0000 8102 0014 8999

Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.

Oświadczamy, że **jesteśmy płatnikiem VAT** i upoważniamy ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Wyrażamy **zgode na wystawienie faktury VAT w wersji elektronicznej PDF (e-faktura)**, którą prosimy przesłać na adres e-mail _____ (faktura papierowa nie zostanie wystawiona!)

Warunkiem **zwolnienia z VAT** jest zaznaczenie poniższego oświadczenia:

Oświadczamy, że udział w szkoleniu finansowany jest ze środków publicznych co najmniej w 70%.

PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH:

Oświadczam, iż zapoznałam/em się z dokumentem **Obowiązek informacyjny>>*** ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., który wynika z przepisów z art. 13 ust. 1 i ust. 2 Ogólnego Rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 2016, Nr 119, **Dalej jako: RODO**).

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w podanym powyżej zakresie przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. A. Łociego 26, 02-928 Warszawa, **w celu oferowania usług szkoleniowych**, i na otrzymywanie informacji o aktualnej ofercie szkoleń drogą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030). Jestem świadomy/ma prawa do poprawiania, zmieniania i aktualizowania swoich danych zgodnie z RODO. Przysługuje Pani/Panu prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie.

Oświadczam, że nie jestem Uczestnikiem Szkolenia oraz, że przed dokonaniem przeze mnie zgłoszeniem uczestnictwa w Szkoleniu, poinformowałem zgłoszonego przeze mnie Uczestnika o przekazaniu jego danych osobowych ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, jako administratorowi danych osobowych, o celu i zakresie zbierania danych osobowych przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz o możliwości wniesienia przez Uczestnika żądania do zaprzestania przetwarzania jego danych osobowych lub wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania jego danych osobowych zgodnie z RODO.

***Regulamin Szkoleń** znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/REGULAMIN.PDF>

** **Klauzula informacyjna** znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF>

.....
PIECZĄTKA I PODPIS

ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o.

02-928 Warszawa, ul. A. Łociego 26; tel.: 22 853 35 23, 607 573 053, e-mail: atl@atl.edu.pl, www.atl.edu.pl

NIP: 5213358018, REGON: 140233796 KRS: 0000241906, SĄD REJONOWY DLA M. ST. WARSZAWY, XIII WYDZIAŁ GOSPODARCZY KAPITAŁ ZAKŁADOWY: 80.000 PLN