

# Human Relations

Akademia negocjacji Win-Win.  
Strategiczne warsztaty z wykorzystaniem AI

**LSJ**  
HR GROUP



## **Program szkolenia: Akademia negocjacji Win-Win. Strategiczne warsztaty z wykorzystaniem AI.**

Gdzie: LSJ HR Group, Celną 1, Szczecin

Prowadzący: Anna Nowak | Ekspert ds. Sprzedaży B2B i e-commerce, Trener negocjacji i rozwoju zespołów. Doradca biznesowy.

### **Dlaczego warto wziąć udział w szkoleniu?**

To nie jest zwykłe szkolenie. To intensywny, jednodniowy warsztat, który łączy klasyczne techniki negocjacyjne z nowoczesnymi narzędziami sztucznej inteligencji.

Uczestnicy w praktycznych symulacjach przećwiczą negocjacje indywidualne, zespołowe i wielostronne - od rozmów o podwyżkę po negocjacje inwestycyjne.

Dzięki wsparciu ChatGPT każdy otrzyma natychmiastowy feedback: mocne strony, błędy, rekomendacje oraz alternatywne strategie.

To unikalne połączenie praktyki, psychologii i technologii sprawia, że warsztat dostarcza realnych umiejętności, które można od razu zastosować w pracy i biznesie.

### **Cel szkolenia?**

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji negocjacyjnych uczestników w duchu win-win poprzez poznanie fundamentów skutecznych negocjacji, praktyczne przećwiczenie różnych scenariuszy biznesowych oraz wykorzystanie narzędzi AI (w tym ChatGPT) do analizy stylów negocjacyjnych i doskonalenia strategii.

Uczestnicy nauczą się rozpoznawać własny styl negocjacji, stosować techniki budowania pozycji oraz przygotowywać się do rozmów z uwzględnieniem interesów stron.

## Program szkolenia:

### Wprowadzenie

- Prezentacja celu warsztatu: rozwój kompetencji negocjacyjnych w duchu win-win, z wykorzystaniem narzędzi AI.
- Ćwiczenie integracyjne: Twoje ostatnie negocjacje - uczestnicy uświadomią sobie, że negocjują codziennie i rozpoznają własny styl (twardy, miękki, partnerski).
- Dodatek z ChatGPT - analiza opisanych sytuacji, klasyfikacja stylu negocjacji, rekomendacje alternatywnych strategii.

### Fundamenty skutecznych negocjacji

- Czym są negocjacje i jakie mają oblicza.
- Style negocjacji i ich praktyczne zastosowanie.
- Kotwiczenie, perswazja, manipulacja.
- BATNA - siła pozycji negocjacyjnej.
- Koalicje w negocjacjach.
- Asertywność i komunikacja niewerbalna.
- Etyka negocjacji i budowanie zaufania.
- Lista 10 pytań ułatwiających aktywne słuchanie.
- Checklista: jak przygotować się do realnych negocjacji krok po kroku.

### Negocjacje w praktyce

#### a) Zakup samochodu służbowego

- Symulacja negocjacji (Dyrektor Sprzedaży vs Sprzedawca w salonie).
- Analiza interesów jawnych i ukrytych.
- Dodatek z ChatGPT: analiza przebiegu negocjacji, wskazanie mocnych stron, błędów i rekomendacji.



b) Podwyżka u szefa

- Symulacja rozmowy negocjacyjnej o podwyżkę.
- Dodatek z ChatGPT: AI odgrywa rolę szefa (twardy, życzliwy, dyplomata) i udziela feedbacku na argumentację oraz strategię BATNA.

c) Negocjacje wielostronne: Inwestycja w mieście

- Rola: Samorząd, Inwestor, Mieszkańcy, Firma budowlana.
- Symulacja interesów jawnych i ukrytych.
- Dodatek z ChatGPT: wprowadzenie nowej strony w trakcie gry (np. regulator, klient), wymuszające zmianę strategii.

d) Most strategiczny - wspólny projekt między firmami

- Negocjacje partnerskie i kooperacyjne między zespołami.
- Analiza BATNA, ustępstw i strategii win-win.
- Dodatek z ChatGPT: AI jako trudny partner biznesowy testujący kompromisy, presję czasu i dodatkowe wymagania.
- Feedback AI: efektywność argumentów, potencjalne punkty sporne, jakość uwzględnienia interesów wszystkich stron.

## Omówienie i podsumowanie

Dyskusja nad doświadczeniami z ćwiczeń.

Feedback grupowy oraz z narzędzi AI.

Wnioski: jak wdrożyć podejście win-win w realnych rozmowach biznesowych.

Refleksja nad rolą AI jako „symulatora i trenera negocjacji”.

## Wykorzystywane narzędzia AI

ChatGPT (symulacje, analiza, feedback), inne platformy wspierające symulacje negocjacyjne i raportowanie wyników.

W efekcie szkolenia uczestnicy:

- Projektują odpowiednie strategie negocjacyjne,
- Identyfikują różne style negocjacyjne i wiedzą w jakich sytuacjach je zastosować lub jak na nie reagować
- Rozpoznają techniki perswazji, manipulacji i kotwiczenia
- Przygotowują się do realnych rozmów tworząc checklistę
- Umiejętnie wykorzystują AI jako trenera i partnera w procesie negocjacyjnym



**To szkolenie jest dla Ciebie, jeśli chcesz:**

- ✓ Negocjować z odwagą i spokojem.
- ✓ Natychmiast przełożyć wiedzę na praktykę.
- ✓ Wykorzystać AI jako swojego osobistego trenera i doradcę.
- ✓ Osiągać lepsze wyniki – bez konfliktów i przepalania relacji.

Zainwestuj jeden dzień, aby przez lata zyskiwać więcej w każdej negocjacji.  
Dołącz do Akademii Negocjacji Win-Win i przekonaj się, jak technologia i psychologia mogą wspólnie pracować na Twój sukces.

Po ukończeniu szkolenia otrzymasz IMIENNY CERTYFIKAT!

**Harmonogram szkolenia:**

W trakcie szkolenia przewidziane są 2-3 przerwy kawowe (ok. 15 minut każda) oraz przerwa na lunch.

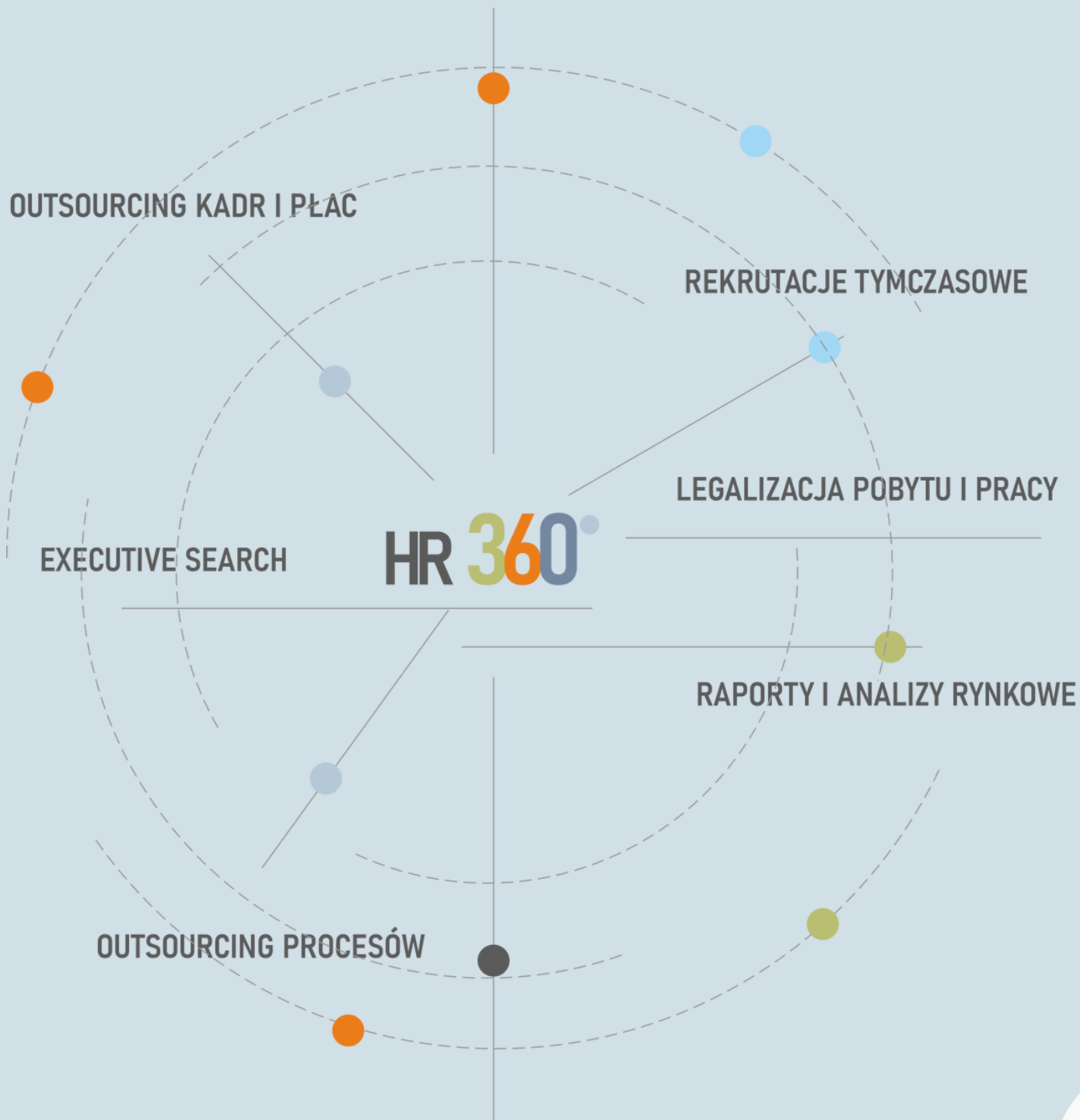
**Zapraszam do kontaktu!**



**Joanna Siemiątkowska**  
Project Manager

+48 510 034 350  
jsiemiatkowska@lsj.pl

REKRUTACJE STAŁE



OUTSOURCING KADR I PŁAC

REKRUTACJE TYMCZASOWE

LEGALIZACJA POBYTU I PRACY

EXECUTIVE SEARCH

**HR 360°**

RAPORTY I ANALIZY RYNKOWE

OUTSOURCING PROCESÓW

SZKOLENIA I DORADZTWO