GBBC
BUSINESS BOOSTER

Negocjacje Nielinearne

intensywny kurs
nowoczesnego negocjowania

Terminy: 2026



Kontakt

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363

Umów spotkanie



Koncepcja Negocjacji Nielinearnych

- Czy nasza rzeczywistość jest prosta?
- Czy istnieje instrukcja obsługi człowieka?
- Czy negocjacje to schematyczny i liniowy proces?

Zwolennicy klasycznego podejścia do negocjacji zdają się odpowiadać na powyższe pytania **„TAK”**. Koncepcja liniowych negocjacji, w których jedna strona posiada pożądany przedmiot, a druga możliwości do jego nabycia, a przy tym istnieje jakiś „złoty środek” jest piękna, ale naiwna. Dodatkowo opiera się na założeniu, że w grze negocjacyjnej biorą udział skrajnie racjonalni uczestnicy – problem polega na tym, że tacy ludzie... **nie istnieją.**

W liniowym świecie negocjacje toczą się w niezakłóconym otoczeniu. W „sterylnych warunkach” przypominających świat gier planszowych ze skończonymi możliwościami zagrań – problem polega na tym, że w rzeczywistości takie warunki... **nie istnieją.**

Koncepcja Negocjacji Nielinearnych inspirowana jest najnowszymi osiągnięciami naukowymi oraz wieloletnią praktyką naszego zespołu.



Dla kogo jest to szkolenie?

- Dla wszystkich, którzy na co dzień zajmują się sprzedawaniem lub kupowaniem.
- Dla nieustannie negocjujących menedżerów, prezesów i przedsiębiorców.
- Dla tych, którzy chcą pozbyć się stresu związanego z negocjacjami.
- Dla osób, które chcą zawierać kontrakty w sposób gwarantujący utrzymanie długofalowych relacji biznesowych.
- Dla tych, którzy chcą odkryć skąd mogły się brać ich dotychczasowe porażki negocjacyjne.
- Dla doświadczonych i początkujących negocjatorów.

Co zyskasz dzięki Negocjacjom Nielinearnym?

- Dowiesz się jaka jest twoja pozycja w negocjacjach.
- Poznasz techniki, nauczysz się nimi posługiwać i je rozpoznawać.
- Dowiesz się jak wykonywać kroki w celu najlepszego dla obu stron ich zamknięcia.
- Przejmiesz kontrolę nad negocjacjami i nadasz im ludzki wymiar.
- W praktyczny sposób przećwiczysz wszystko czego się nauczysz.



Program Szkolenia - dzień 1

Moduł I
Relacyjna podstawa negocjacji

Czym jest relacja biznesowa? Jaki jest nasz poziom relacji i jak może on wpływać na negocjacje? W jaki sposób kupujący patrzy na dostawcę, a w jaki sposób sprzedający na kupującego? Kiedy w biznesie mamy wolne weekendy, a kiedy nieprzespane noce? **W module między innymi**:

- Relacje w biznesie – przejście od akceptacji do zaufania
- Macierz Krajlica - jak dzielić dostawców i jak segmentować klientów
- **Ćwiczenie wykorzystania segmentacji i kategoryzacji**

Moduł II
Zapomnij o sztuczkach. Poznaj techniki!

Znajomość technik negocjacyjnych to podstawa. Ważna jest umiejętność ich etycznego stosowania i rozpoznawania. W tym module uczestnicy poznają ponad 20 technik negocjacyjnych i dowiedzą się jakie płyną z ich stosowania szanse i zagrożenia. **W module między innymi:**

- Podstawa negocjacji linearnych
- Techniki negocjacyjne
- **Ćwiczenie stosowania i rozpoznawania technik**

Moduł III
Nielinearna wizja świata

W nielinearnym świecie na negocjacje przychodzi konkretny człowiek lub grupa osób. Przynoszą na nie swoje wartość, emocje, stereotypy i uprzedzenia. Zrozumienie jak skomplikowany jest człowiek stanowi podstawę dobrych, profesjonalnych negocjacji. W tym module uczestnicy dowiedzą się jak myśli człowiek. Co robi w wyniku analizy ,a co automatycznie. Nauczą się również jak ważnym krokiem jest przygotowanie do negocjacji. **W module między innymi:**

- System 1 i System 2 wg D. Kahnemana
- Typy osobowości wg T. Hartmana
- Zaburzenia w komunikacji
- Eksploruj, a nie improwizuj! czyli przygotowanie do negocjacji
- **Ćwiczenie negocjacji z uwzględnieniem typów osobowości**



Program Szkolenia - dzień 2

Moduł IV
Negocjacje Akceptacji

Jak przebiegną negocjacje kiedy nasz partner nam nie ufa? Niejednokrotnie podczas negocjacji możemy pogłębiać nieufność nieświadomie atakując obszary święte dla naszego rozmówcy. „Negocjacje Akceptacji" to moduł wprowadzający uczestników na wyższy poziom negocjacji. Nauczą się jak świadomie rozmawiać z partnerem negocjacyjnym. Jak poznawać co jest dla niego ważne ,a co święte. Dowiedzą się jak wykorzystać tą wiedzę do modyfikacji wzajemnych celów negocjacji.

W module między innymi:

- Tożsamość i jej rola w negocjacjach
- Sacrum – co z nim zrobić?
- Krajobraz polityczny – metoda ECNI
- Zarządzanie dialektyką
- **Ćwiczenie: gra – negocjujemy akceptację**

Moduł V
Negocjacje Kontraktu

Jeżeli udało nam się wynegocjować akceptację, możemy przechodzić do negocjacji kontraktu. To czas na rozmowę o parametrach. To czas na naukę jak nie osiągać kompromisu. Kompromis to nie wspólna wygrana. Kompromis to wspólna przegrana. W tym module uczestnicy nauczą się jak prowadzić negocjacje do obopólnego zwycięstwa.
Dowiedzą się jakie są typy negocjatorów i jak wykorzystać tą wiedzę. Poznają jaka jest rola słowa „tak" i „nie" w negocjacjach. Nauczą się jak budować bazę wiedzy negocjacyjnej w organizacji.

W module między innymi:

- Istota negocjacji Win - Win
- Odzwierciedlanie – budowa więzi wg. C. Vossa
- Empatia taktyczna
- Rola „tak" i „nie" w negocjacjach
- Algorytmy negocjacyjne
- **Ćwiczenie: negocjacje nielinearne w praktyce**

Praca wdrożeniowa + sesje wzmacniające



Jak wzmocnimy efekty szkolenia?

Szkolenie się kończy... i nic? Wir codziennych obowiązków nie pozwala zastosować nabytych umiejętności? Znasz to?

W GBBC wierzymy, że szkolenie ma sens tylko wtedy, kiedy przyniesie realną zmianę. Jest to możliwe dzięki zderzeniu teorii z praktyką i codzienną pracą. Dlatego **w naszych programach stosujemy autorską koncepcję sesji wzmacniających (Follow-Up).**

Wzmocnienie trwa 8 tygodni i składa się z 3 elementów:

1. Praca wdrożeniowa (zadania do wykonania w rzeczywistości biznesowej uczestników).
2. Omówienie wyzwań wdrożeniowych z pkt 1. , przypomnienie najważniejszych zagadnień. + sesja Q&A. (2h online)
3. Pytania niezadane - kontakt z trenerem za pośrednictwem przestrzeni roboczej.

Trener prowadzący: Grzegorz Barszcz



Doświadczony negocjator, który przez 20 lat swojej pracy zawodowej negocjował szerokie spektrum umów: od sieci detalicznych po międzynarodowe kontrakty z globalnymi koncernami. Świat negocjacji zna z kilku perspektyw: sprzedaży, zakupów, menedżera, przedsiębiorcy. W swojej karierze negocjował z przedstawicielami wielu kultur, na kilku kontynentach.

Aktywnie pracuje jako "negocjator do wynajęcia" wspierając klientów w najbardziej skomplikowanych procesach negocjacyjnych.

Twórca koncepcji "Negocjacji Nielinerarnych"

Założyciel i CEO w GBBC. Przedsiębiorca, praktyk biznesu z ponad 22 letnim doświadczeniem, trener. .... **więcej**



Grupa	Termin, Lokalizacja	Cena netto	Cena First Minute	Do kiedy cena First Minute?
C_2026	18-19.11.2026, Warszawa	2878 zł	2446 zł	21.10.2026

Masz pytania?

Andrzej Wiśniewski
Business Development Manager
andrzej.wisniewski@gbbc.pl
+48 603 110 363



ZAPISUJĘ SIĘ!



Kim jesteśmy i czym się zajmujemy?

GBBC to butikowa firma oferująca **analizy, diagnozy, doradztwo, szkolenia, wdrożenia.** Działamy w obszarach strategii, sprzedaży, zakupów, marketingu, HR oraz negocjacji. Nasz zespół tworzą ludzie, którzy odróżniają teorię od praktyki.

szkolimy doradzamy wdrażamy

Co gwarantujemy?

Praktyczne doświadczenie:

- Skalowaliśmy biznesy z poziomu mikrofirmy do kilkusetosobowych zespołów
- Tworzyliśmy i wdrażaliśmy strategię
- Implementowaliśmy OKRy
- Odpowiadaliśmy za marketing
- Tworzyliśmy procesy sprzedażowe
- Zarządzaliśmy zasobami ludzkimi
- Kreowaliśmy i realizowaliśmy polityki zakupowe

Robimy to od ponad 20 lat.

Metody, w które naprawdę wierzymy i które działają w prawdziwym świecie. Widzieliśmy wielu szewców chodzących bez butów. Nie jesteśmy jednym z nich. Działamy korzystając z metod, do których przekonujemy naszych klientów:

- Mamy jednostronicową strategię
- Pracujemy na OKR
- Mamy opisany proces sprzedaży i podzielone role
- Tworzymy ABM dla naszych Buyer Person
- Generujemy leady w zdefiniowanych segmentach
- Negocjujemy nielinearnie
- Regularnie akcelerujemy nasze lejki

Oparcie o fakty, dzięki współpracy z:

Uniwersytet Ekonomiczny w Katowicach

BIQSTAT® MORE THAN STATISTICS



Zaufali nam m.in.:

VOX, TAURON, Energa Logistyka | GRUPA ORLEN, PSE Innowacje, COMATEC®, Browary Radomskie, JĘDRASZEK, .S/LEV/S, Freightliner PL, SAXDOR SHIPYARD, LLINFORMATICS, MP SEEDS., QUERCUS, pluxee, Amargo tank think tank, marbet

Rekomenduję współpracę z Panem Grzegorzem Barszczem w roli konsultanta strategicznego.

Anatol Timoszuk, Prezes Zarządu, AC. S.A.

Z przyjemnością polecam usługi świadczone przez GBBC [...] mam pewność, że wiedza i umiejętności wyniesione z sali szkoleniowej pomogą nam osiągać wyznaczone cele. (...) Zespół GBBC zapewnił nam doskonałe doświadczenie (...) Gorąco polecam współpracę z GBBC

Paulina Zawiła, Sales Director, dr ERYK S.A.

Grzegorz Barszcz udowodnił, że wie nie tylko CO trzeba zrobić, ale również JAK to zrobić. Bez cienia wątpliwości polecamy Grzegorza i GBBC do roli konsultanta strategicznego.

Piotr Dębicki, CEO, Formika

Szkolenie (...) zostało przygotowane i poprowadzone w sposób bardzo rzetelny i profesjonalny. Wiedza i sposób jej prezentacji oraz perfekcyjna obsługa zapewniły uznanie i zaangażowanie uczestników w prowadzone zajęcia.

Tomasz Żyła, Dyrektor Departamentu Zakupów, Tauron Wytwarzanie