

# Negocjacje

## Co negocjujemy?

What can be negotiated?

Some examples

1 The price of a product or service. Why? To get a better price. Lower or higher. To achieve better conditions.

2 Division of responsibilities. Why? To find a compromise, to build relationships.

3 Salary and employment conditions. Why? To work comfortably, to get paid properly.

4 Business contracts and agreements. Why? To be able to complete project on time and deliver good quality services.

5 Conflict resolution. Why? To free hostages

*1 Cena produktu lub usługi. Dlaczego? Aby uzyskać lepszą cenę. Niższą lub wyższą. Aby osiągnąć lepsze warunki.*

*2 Podział obowiązków. Dlaczego? Aby znaleźć kompromis, zbudować relacje.*

*3 Warunki wynagrodzenia i zatrudnienia. Dlaczego? Aby wygodnie pracować, aby otrzymywać odpowiednie/godne wynagrodzenie.*

*4 Umowy i porozumienia biznesowe. Dlaczego? Aby móc ukończyć projekt na czas i dostarczyć usługi dobrej jakości.*

*5 Rozwiązywanie konfliktów. Dlaczego? Aby uwolnić zakładników*

## Preparation

**Research:** Understand the value of what you're negotiating (salary, terms, etc.).

For instance, before negotiating a salary, you look up salary ranges for your position in your industry and geographic area. If you want to buy a car, you research the car's market value, check reviews, and explore the prices of similar models.

*Przygotowanie/ Zebranie materiałów/ Badanie rynku: Poznaj wartość tego, co negocjujesz (wynagrodzenie, warunki itp.).*

*Na przykład przed negocjowaniem wynagrodzenia sprawdzasz zakresy wynagrodzeń dla swojego stanowiska w branży i obszarze geograficznym. Jeśli chcesz kupić samochód, badasz wartość rynkową samochodu, sprawdzasz recenzje i analizujesz ceny podobnych modeli.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



## Set clear goals

Knowing your goals helps you stay focused during negotiations. It allows you to define your ideal outcome and understand what points are non-negotiable versus those you can compromise on.

By preparing, you can also anticipate the other party's objections or counterarguments. This enables you to develop responses or alternative solutions in advance, making you more effective in the discussion.

For example, you are negotiating a partnership with another company.

**Clear Goal:** Establish a profit-sharing agreement where your company receives 60% of the profits.

**Non-Negotiables:** You require at least a 50% share due to the resources your company will invest.

**Compromises:** You are willing to discuss marketing contributions or shared responsibilities.

### *Wyznacz jasne cele*

*Znajomość swoich celów pomaga Ci zachować skupienie podczas negocjacji. Pozwala Ci określić idealny rezultat (negocjacji) i zrozumieć, które punkty nie podlegają negocjacji, a które można zmienić.*

*Przygotowując się, możesz również przewidzieć obiekcje lub kontrargumenty drugiej strony. Umożliwia Ci to wcześniejsze opracowanie odpowiedzi lub alternatywnych rozwiązań, dzięki czemu będziesz skuteczniejszy w dyskusji.*

*Na przykład negocjujesz partnerstwo z inną firmą.*

*Jasny cel: Wynegocjuj umowę o podziale zysków, w której Twoja firma otrzyma 60% zysków.*

*Niepodlegające negocjacji: Wymagany jest co najmniej pięćdziesięcioprocentowy udział ze względu na zasoby, które zainwestuje Twoja firma.*

*Kompromisy: Jesteś gotowy omówić wkład marketingowy lub wspólną odpowiedzialność.*

## Set clear goals

### Example

Buying a car

Scenario: You are negotiating the price of a car with a dealer.

**Clear Goal:** Pay no more than 67 000 zloty for the car.

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Non-Negotiables: You will not pay more than the market value based on your research.

Compromises: You might consider additional features or services, such as free maintenance for the first year.

*Wyznacz jasne cele*

*Przykład*

*Kupno samochodu*

*Scenariusz: Negocjujesz cenę samochodu z dealerem.*

*Jasny cel: Nie zapłacić więcej niż 67 tysięcy złotych za samochód.*

*Nie podlega negocjacji: Nie zapłacisz więcej niż wartość rynkowa na podstawie własnych poszukiwań.*

*Kompromisy: Możesz rozważyć dodatkowe funkcje lub usługi, takie jak bezpłatna konserwacja przez pierwszy rok.*

### BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement)

This is your option if the negotiation doesn't go as planned. Knowing your BATNA gives you confidence.

#### Example

Your BATNA:

Before the negotiation, you apply to another job at Company B, which you have a good feeling about. If they offer you a position, it could potentially pay \$65,000 with excellent benefits.

During the Negotiation:

Initial Offer: Company A presents the \$60,000 offer.

Your Response: You express appreciation but indicate that you're looking for a salary closer to \$70,000.

*BATNA (najlepsza alternatywa dla negocjowanej umowy)*

*To jest Twoja opcja, jeśli negocjacje nie pójdą zgodnie z planem. Znajomość BATNA daje Ci pewność siebie.*

*Przykład*

*Twoja BATNA:*

*Przed negocjacjami aplikujesz na inne stanowisko w firmie B, co do którego masz dobre przeczucia. Jeśli zaoferują Ci stanowisko, potencjalnie może ono być płatne 65 000 dolarów amerykańskich z doskonałymi świadczeniami.*

*Podczas negocjacji:*

*Oferta początkowa: Firma A składa ofertę 60 000 USD.*

*Twoja odpowiedź: Wyrażasz uznanie, ale wskazujesz, że szukasz pensji bliższej 70 000 USD.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyslij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Another example of BATNA

Contract negotiation

Context: You're negotiating a service contract with a client.

Your Goal: You want to charge \$1,800 per month for your services.

**Your BATNA:** You have another potential client who is interested in your services and could pay \$1,700 per month.

You shouldn't ask less than \$1,700 per month.

*Inny przykład BATNA*

*Negocjacje kontraktowe*

*Kontekst: Negocjujesz kontrakt usługowy z klientem.*

*Twój cel: Chcesz pobierać 1800 USD miesięcznie za swoje usługi.*

*Twoja BATNA: Masz innego potencjalnego klienta, który jest zainteresowany Twoimi usługami i mógłby płacić 1700 USD miesięcznie.*

*Nie powinieneś żądać mniej niż 1700 USD miesięcznie.*

## Opening offer

Start with a clear and reasonable offer. The initial offer can set the tone for the negotiation.

The opening offer is important because you establish the so-called

### anchor

The first offer often acts as a reference point, influencing the following offers and counteroffers. The other party tends to negotiate around this figure.

A clear and reasonable opening offer shows that you are informed and confident in your position. If it's a reasonable offer, they'll trust you more.

*Oferta otwarcia*

*Zacznij od jasnej i rozsądnej oferty. Początkowa oferta może nadać ton negocjacom.*

*Oferta otwarcia jest ważna, ponieważ ustalasz tzw.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



## kotwicę

Pierwsza oferta często działa jako punkt odniesienia, wpływając na kolejne oferty i kontrproponycje. Druga strona ma tendencję do negocjowania wokół tej kwoty.

Jasna i rozsądna oferta otwarcia pokazuje, że jesteś poinformowany i pewny swojej pozycji. Jeśli jest to rozsądna oferta, będą ci bardziej ufać.

## Example of an opening offer

### Scenario

You're negotiating a freelance project with a potential client. You believe your work is worth \$5,000 based on your expertise and the time required to complete the project.

### Your opening offer

Proposal: When discussing the project, you say, "Based on the scope of work and my experience, I would like to propose a fee of \$5,000 for this project."

Justification: You then provide reasoning for your offer: "This amount reflects the quality and effort I put into my work, including research and revisions to ensure it meets your expectations."

### Response from the Client:

The client might respond with, "We were hoping to spend around \$4,000 on this project."

Then, you can offer \$4,500 if some other terms of the agreement are good for you. Always ask something in return. Do not rush with your new offers. Consider every step carefully.

### Przykład oferty otwarcia

#### Scenariusz

Negocjujesz projekt freelancerski z potencjalnym klientem. Uważasz, że Twoja praca jest warta 5000 USD w oparciu o Twoje doświadczenie i czas potrzebny na ukończenie projektu.

#### Twoja oferta otwarcia

Propozycja: Podczas omawiania projektu mówisz: „W oparciu o zakres prac i moje doświadczenie chciałbym zaproponować wynagrodzenie w wysokości 5000 USD za ten projekt”.

Uzasadnienie: Następnie podajesz uzasadnienie swojej oferty: „Ta kwota odzwierciedla jakość i wysiłek, jaki wkładam w moją pracę, w tym badania i poprawki, aby upewnić się, że spełnia ona Twoje oczekiwania”.

#### Odpowiedź klienta:

Klient może odpowiedzieć: „Mielismy nadzieję wydać około 4000 USD na ten projekt”.

Następnie możesz zaoferować 4500 USD, jeśli inne warunki umowy będą dla Ciebie korzystne. Zawsze żądaj czegoś w zamian. Nie spiesz się ze swoimi nowymi ofertami. Dokładnie rozważ każdy krok.

## Listen and ask questions

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Actively listen to the other party's needs and concerns. This helps build rapport and find common ground. With every question, you will know more of your partners.

Example

Salary negotiation

Scenario: You're negotiating your salary with a potential employer.

You: "I appreciate the offer of \$60,000, but I was hoping for something closer to \$70,000 based on my experience. Can you share how the salary range was determined for this role?"

Employer: "The range was based on market data and budget constraints, but we're open to discussion."

You: "I understand. What specific skills or achievements would justify a higher salary in this case?"

*Słuchaj i zadawaj pytania*

*Aktywnie słuchaj potrzeb i obaw drugiej strony. Pomaga to budować relacje i znaleźć wspólny język. Z każdym pytaniem będziesz lepiej poznawać swoich partnerów.*

*Przykład*

*Negocjacje płacowe*

*Scenariusz: Negocjujesz wynagrodzenie z potencjalnym pracodawcą.*

*Ty: „Doceniam ofertę 60 000 USD, ale spodziewałem się czegoś bliżej 70 000 USD na podstawie mojego doświadczenia. Czy możesz podzielić się, w jaki sposób ustalono przedział wynagrodzenia dla tego stanowiska?”*

*Pracodawca: „Przedział został ustalony na podstawie danych rynkowych i ograniczeń budżetowych, ale jesteśmy otwarci na dyskusję”.*

*Ty: „Rozumiem. Jakie konkretne umiejętności lub osiągnięcia uzasadniałyby wyższą pensję w tym przypadku?”*

By asking questions, you learn more about the employer's perspective and you can think of the right strategy.

What you can achieve

Understand the other party's needs – Questions allow you to uncover the interests, priorities, and concerns of the other party, helping you find common ground.

Example:

Scenario: You are negotiating a salary for a new job.

You: "Besides salary, what other factors are most important to you in this role?"

Employer: "We value flexibility and long-term commitment. We also focus on professional development for our employees."

Why this helps: This question reveals that the employer prioritizes flexibility and career growth. Now, you can negotiate beyond just salary—for example, by asking for remote work options or additional training opportunities that align with both your needs and theirs.

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyslij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Zadając pytania, dowiesz się więcej o perspektywie pracodawcy i możesz wymyślić właściwą strategię.

Co możesz osiągnąć

- Zrozumieć potrzeby drugiej strony – pytania pozwalają odkryć zainteresowania, priorytety i obawy drugiej strony, pomagając znaleźć wspólny język.

Przykład:

Scenariusz: Negocjujesz wynagrodzenie za nową pracę.

Ty: „Oprócz wynagrodzenia, jakie inne czynniki są dla Ciebie najważniejsze w tej roli?”

Pracodawca: „Cenimy elastyczność i długoterminowe zaangażowanie. Skupiamy się również na rozwoju zawodowym naszych pracowników”.

Dlaczego to pomaga: To pytanie ujawnia, że pracodawca stawia na elastyczność i rozwój kariery. Teraz możesz negocjować nie tylko wynagrodzenie – na przykład prosząc o opcje pracy zdalnej lub dodatkowe możliwości szkoleniowe, które odpowiadają zarówno Twoim potrzebom, jak i ich potrzebom.

## Asking questions

Clarify unclear points – If something is vague or ambiguous, asking questions ensures that both sides are on the same page, preventing misunderstandings.

Example:

Scenario: You are negotiating a contract for freelance work, and the client says, "We expect high-quality work delivered quickly."

You: "Can you clarify what you mean by 'quickly'? Do you have a specific deadline in mind?"

Client: "Yes, we need the first draft within five days and the final version within two weeks."

Why this helps: The term "quickly" was vague. By asking for clarification, you now have a clear timeline, which helps avoid misunderstandings and ensures both parties agree on expectations.

Zadawanie pytań

- Wyjaśnianie niejasnych kwestii – Jeśli coś jest niejasne lub dwuznaczne, zadawanie pytań zapewnia, że obie strony są na tej samej stronie, zapobiegając nieporozumieniom.

Przykład:

Scenariusz: Negocjujesz umowę o pracę na zlecenie, a klient mówi: „Oczekujemy wysokiej jakości pracy dostarczonej szybko”.

Ty: „Czy możesz wyjaśnić, co masz na myśli mówiąc „szybko”? Czy masz na myśli konkretny termin?”

Klient: „Tak, potrzebujemy pierwszego szkicu w ciągu pięciu dni, a wersji ostatecznej w ciągu dwóch tygodni”.

Dlaczego to pomaga: Termin „szybko” był niejasny. Prosząc o wyjaśnienie, masz teraz jasny harmonogram, który pomaga uniknąć nieporozumień i zapewnia, że obie strony zgadzają się co do oczekiwań.

## Asking questions

Gather more information – The more details you have, the better your position in the negotiation. You can identify strengths, weaknesses, and opportunities.

Example:

Scenario: You are negotiating the price of a used car with a seller.

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



You: "Has the car had any major repairs or accidents in the past?"

Seller: "It had a minor accident last year, but it was only a scratch on the bumper. However, I did have to replace the transmission two years ago."

Why this helps: Now you have more information about the car's history. The replaced transmission could be a red flag or an opportunity to negotiate a lower price. Without asking, you might have missed this crucial detail.

#### Zadawanie pytań

• *Zbierz więcej informacji – Im więcej szczegółów, tym lepsza pozycja w negocjacjach. Możesz zidentyfikować mocne i słabe strony oraz możliwości.*

Przykład:

Scenariusz: *Negocjujesz cenę używanego samochodu ze sprzedawcą.*

Ty: *„Czy samochód miał w przeszłości jakieś poważne naprawy lub wypadki?”*

Sprzedawca: *„Miał niewielki wypadek w zeszłym roku, ale to była tylko rysa na zderzaku. Musiałem jednak wymienić skrzynię biegów dwa lata temu”.*

*Dlaczego to pomaga: Teraz masz więcej informacji o historii samochodu. Wymieniona skrzynia biegów może być sygnałem ostrzegawczym lub okazją do wynegocjowania niższej ceny. Bez pytania mogłeś przegapić ten kluczowy szczegół.*

## Asking questions

Encourage openness and trust – Thoughtful questions show that you're engaged and interested in a fair agreement, which can build rapport and goodwill.

Example:

Scenario: You are negotiating a partnership deal with another business.

You: "What are your main goals for this partnership, and how can we ensure it's beneficial for both of us?"

Partner: "We're looking for a long-term collaboration where we can share resources and expand our market reach. Transparency and clear communication are very important to us."

Why this helps: By showing genuine interest in their goals, you create a sense of trust and cooperation. This makes the negotiation feel like a team effort rather than a confrontation, increasing the chances of a successful agreement.

#### Zadawanie pytań

• *Zachęcaj do otwartości i zaufania – przemyślane pytania pokazują, że jesteś zaangażowany i zainteresowany uczciwą umową, co może budować relacje i dobrą wolę.*

Przykład:

Scenariusz: *Negocjujesz umowę partnerską z inną firmą.*

Ty: *„Jakie są Twoje główne cele dla tego partnerstwa i jak możemy się upewnić, że będzie ono korzystne dla nas obu?”*

Partner: *„Szukamy długoterminowej współpracy, w ramach której możemy dzielić się zasobami i rozszerzać nasz zasięg rynkowy. Przejrzystość i jasna komunikacja są dla nas bardzo ważne”.*

*Dlaczego to pomaga: Wykazując autentyczne zainteresowanie celami, stworzysz poczucie zaufania i współpracy. Dzięki temu negocjacje wydają się wysiłkiem zespołowym, a nie konfrontacją, co zwiększa szanse na pomyślne porozumienie.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



## Asking questions

Identify hidden motivations – Sometimes, people don't reveal their true priorities immediately. Asking the right questions can expose what truly matters to them.

Example:

Scenario: You are negotiating a rental price for an apartment, and the landlord seems hesitant to lower the rent.

You: "Besides the monthly rent, what other aspects of the lease are important to you?"

Landlord: "I really prefer tenants who can commit to a longer lease because I don't want to deal with frequent turnovers."

Why this helps: The landlord's main concern isn't just the rent—it's tenant stability. Now, you can offer to sign a longer lease in exchange for a lower monthly rent, creating a win-win situation.

*Zadawanie pytań*

• *Identyfikowanie ukrytych motywów – Czasami ludzie nie ujawniają od razu swoich prawdziwych priorytetów. Zadawanie właściwych pytań może ujawnić, co jest dla nich naprawdę ważne.*

*Przykład:*

*Scenariusz: Negocjujesz cenę wynajmu mieszkania, a właściciel mieszkania waha się, czy obniżyć czynsz.*

*Ty: „Oprócz miesięcznego czynszu, jakie inne aspekty umowy najmu są dla Pana ważne?”*

*Właściciel mieszkania: „Naprawdę wolę najemców, którzy mogą zobowiązać się do dłuższej umowy najmu, ponieważ nie chcę mieć do czynienia z częstymi rotacjami”.*

*Dlaczego to pomaga: Głównym zmartwieniem właściciela nie jest tylko czynsz – to stabilność najemcy. Teraz możesz zaoferować podpisanie dłuższej umowy najmu w zamian za niższy miesięczny czynsz, tworząc sytuację korzystną dla obu stron.*

## Asking questions

Expose weaknesses in the other party's position – Strategic questioning can reveal inconsistencies or weaknesses in their arguments, giving you an advantage.

Example:

Scenario: You are negotiating a salary increase with your manager, who argues that budget constraints prevent a raise.

You: "I understand the budget is tight, but I noticed that several new hires have recently joined our team. How was the budget allocated for those positions?"

Manager: "Well, we did make room for those roles because they were essential for our expansion plans."

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Why this helps: Your question highlights an inconsistency—the company has budget flexibility when it prioritizes certain expenses. This weakens their argument and gives you leverage to negotiate for a raise based on your value to the company.

#### Zadawanie pytań

• Ujawnij słabości w stanowisku drugiej strony – Strategiczne zadawanie pytań może ujawnić nieścisłości lub słabości w ich argumentach, co da ci przewagę.

Przykład:

Scenariusz: Negocjujesz podwyżkę wynagrodzenia ze swoim menedżerem, który twierdzi, że ograniczenia budżetowe uniemożliwiają podwyżkę.

Ty: „Rozumiem, że budżet jest napięty, ale zauważyłem, że niedawno do naszego zespołu dołączyło kilku nowych pracowników. W jaki sposób przydzielono budżet na te stanowiska?”

Menedżer: „Cóż, zrobiliśmy miejsce dla tych ról, ponieważ były niezbędne do naszych planów ekspansji”.

Dlaczego to pomaga: Twoje pytanie uwypukla nieścisłość – firma ma elastyczność budżetową, gdy priorytetyzuje określone wydatki. Osłabia to ich argumenty i daje ci przewagę w negocjacjach o podwyżkę na podstawie twojej wartości dla firmy.

### Asking questions

• Expose weaknesses in the other party's position – Strategic questioning can reveal inconsistencies or weaknesses in their arguments, giving you an advantage.

Example:

Scenario: You are negotiating a salary increase with your manager, who argues that budget constraints prevent a raise.

You: "I understand the budget is tight, but I noticed that several new hires have recently joined our team. How was the budget allocated for those positions?"

Manager: "Well, we did make room for those roles because they were essential for our expansion plans."

Why this helps: Your question highlights an inconsistency—the company has budget flexibility when it prioritizes certain expenses. This weakens their argument and gives you leverage to negotiate for a raise based on your value to the company.

#### Zadawanie pytań

• Ujawnij słabości w stanowisku drugiej strony – Strategiczne zadawanie pytań może ujawnić nieścisłości lub słabości w ich argumentach, co da ci przewagę.

Przykład:

Scenariusz: Negocjujesz podwyżkę wynagrodzenia ze swoim menedżerem, który twierdzi, że ograniczenia budżetowe uniemożliwiają podwyżkę.

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Ty: „Rozumiem, że budżet jest napięty, ale zauważyłem, że niedawno do naszego zespołu dołączyło kilku nowych pracowników. W jaki sposób przydzielono budżet na te stanowiska?”  
Menedżer: „Cóż, zrobiliśmy miejsce dla tych ról, ponieważ były niezbędne do naszych planów ekspansji”.  
Dlaczego to pomaga: Twoje pytanie uwypukla nieścisłość/ niekonsekwencję – firma ma elastyczność budżetową, gdy ustala priorytety niektórych wydatków. Osłabia to ich argumenty i daje ci przewagę w negocjacjach o podwyżkę na podstawie twojej wartości dla firmy.

## Communicate clearly

Use clear and simple language. Make sure they understand you. Repeat if necessary.

Buying a car

Scenario: You're negotiating the price of a car with a dealer.

You: I'm interested in this car, but I'd like to negotiate the price. The listed price is \$25,000, but I'd like to pay \$22,000. Can we discuss this?

Dealer: The lowest I can offer is \$24,000.

You: I appreciate that. If we can agree on \$23,000, would you also include an extended warranty?

*Przekazuj jasne komunikaty*

*Używaj jasnego i prostego języka. Upewnij się, że Cię rozumieją. Powtórz, jeśli to konieczne.*

*Kupno samochodu*

*Scenariusz: Negocjujesz cenę samochodu z dealerem.*

*Ty: Jestem zainteresowany tym samochodem, ale chciałbym negocjować cenę. Cena katalogowa wynosi 25 000 USD, ale chciałbym zapłacić 22 000 USD. Czy możemy to omówić?*

*Dealer: Najniższa cena, jaką mogę zaoferować, to 24 000 USD.*

*Ty: Doceniam to. Jeśli dogadamy się na 23 000 USD, czy uwzględniłbyś również rozszerzoną gwarancję?*

## Win-win mindset

Look for solutions that benefit both parties. This approach improves long-term relationships and cooperation.

Contract Negotiation

Scenario: You're discussing the terms of a service contract with a client.

You: I can offer a high-quality service for \$5,000, but I understand your budget is tight. How about we agree on \$4,500 if I can extend the delivery time by two weeks? This gives me more flexibility to manage my resources.

Client: That could work. I'd also like to include a few additional changes in the contract.

You: Absolutely! Let's incorporate that into the agreement. I'll make you're happy with the final product.

*Nastawienie win-win*

*Szukaj rozwiązań, które przyniosą korzyści obu stronom. Takie podejście poprawia długoterminowe relacje i współpracę.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



### Negocjacje kontraktowe

Scenariusz: Omawiasz warunki umowy o świadczenie usług z klientem.

Ty: Mogę zaoferować wysokiej jakości usługę za 5000 USD, ale rozumiem, że masz ograniczony budżet. Co powiesz na to, żebyśmy uzgodnili kwotę 4500 USD, jeśli mogę wydłużyć czas dostawy o dwa tygodnie? Daje mi to większą elastyczność w zarządzaniu zasobami.

Klient: To mogłoby zadziałać. Chciałbym również uwzględnić kilka dodatkowych zmian w umowie.

Ty: Oczywiście! Włączmy to do umowy. Sprawię, że będziesz zadowolony z końcowego produktu.

## Closing the deal

Once an agreement is reached, summarize the key points to make sure both parties fully agree.

Prepare documents and sign them. Prepare invoices and any other legal paperwork.

Example:

Scenario: You've reached an agreement to sell your services to a client.

You: "To summarize, we've agreed that I will provide consulting services for six months, with a payment of \$5,000 per month. The first payment is due upon signing the contract, and the second payment will be due in 30 days. Is that correct?"

Client: "Yes, that's correct."

You: "Great! I'll send over the contract for you to sign. Once that's signed, I'll also send an invoice for the first payment. We'll also set up a schedule for our first meeting. Is there anything else you'd like to discuss?"

Client: "No, everything looks good. Let's proceed."

Why it works: Summarizing the key points ensures both parties are aligned on the terms before moving forward. The next steps (signing the contract, sending the invoice) are clear, and both sides have agreed

### Zamknięcie/ Finalizowanie umowy

Po osiągnięciu porozumienia podsumuj kluczowe punkty, aby upewnić się, że obie strony w pełni się zgadzają.

Przygotuj dokumenty i je podpisz. Przygotuj faktury i wszelkie inne dokumenty prawne.

Przykład:

Scenariusz: Osiągnąłeś porozumienie w sprawie sprzedaży swoich usług klientowi.

Ty: „Podsumowując, uzgodniliśmy, że będę świadczył usługi konsultingowe przez sześć miesięcy, z płatnością 5000 USD miesięcznie. Pierwsza płatność jest wymagana po podpisaniu umowy, a druga płatność będzie wymagana za 30 dni. Czy to jest poprawne?”

Klient: „Tak, właśnie tak”.

Ty: „Świetnie! Wyślę ci umowę do podpisania. Po jej podpisaniu wyślę również fakturę za pierwszą płatność.

Ustalimy również harmonogram naszego pierwszego spotkania. Czy jest coś jeszcze, co chciałbyś omówić?”

Klient: „Nie, wszystko wygląda dobrze. Kontynuujmy”.

Dlaczego to działa: Podsumowanie kluczowych punktów zapewnia, że obie strony są zgodne co do warunków przed przejściem dalej. Kolejne kroki (podpisanie umowy, wysłanie faktury) są jasne i obie strony się na nie zgodziły

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



## Shopping

### Negotiating prices

CUSTOMER: How much does this jacket cost? *Ile kosztuje ta marynarka?*

SHOPKEEPER: The original price is \$100, but I can offer you a 10% discount. *Pierwotna cena to 100 dolarów, ale mogę zaproponować 10 procent zniżki.*

CUSTOMER: Could you do any better? I was hoping for a bigger discount. *Może zaproponować Pani coś lepszego? Miałam nadzieję na większą zniżkę.*

SHOPKEEPER: How about a 15% discount? *A co Pani powie na 15%?*

CUSTOMER: That sounds more reasonable. I'll take it. *To brzmi rozsądniej. Wezmę ją.*

What's important when negotiating prices?

#### **Know your budget and limits**

Before entering negotiations, determine the maximum price you're willing to pay and stick to it. Understanding your financial boundaries will help you avoid agreeing to an amount that stretches your budget.

*Co jest ważne podczas negocjacji cen?*

*Znaj swój budżet i limity*

*Zanim zaczniesz negocjacje, określ maksymalną cenę, jaką jesteś skłonny zapłacić i trzymaj się jej. Zrozumienie swoich granic finansowych pomoże Ci uniknąć zgody na kwotę, która przekroczy Twój budżet.*

## Shopping

### Negotiating prices

BUYER: I'm interested in this landscape painting. What's your asking price? *Jestem zainteresowany tym pejzażem. Jaka jest Pańska cena?*

SELLER: The listed price is \$500. *Cena katalogowa to 500 dolarów.*

BUYER: Well, I like it, but I was hoping for something more affordable. *Would you consider lowering the price? Cóż, podoba mi się, ale miałem nadzieję dostać coś w rozsądniejszej cenie. Czy rozważyłby Pan obniżenie ceny?*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



SELLER: Well, how about \$450? *A co Pan powie na 450 dolarów?*

BUYER: Could you go a little lower? I was thinking around \$400. *Czy może Pan jeszcze opuścić cenę? Myślałem o 400 dolarach.*

SELLER: I can meet you halfway at \$425. *Mógłbym się z Panem spotkać w pół drogi przy cenie 425 dolarów.*

BUYER: Deal. I'll take it. *Zgoda. Wezmę go.*

What's important when negotiating prices?

### **Do your research**

Understand the market value of the item or service you're negotiating for. Compare prices from different sources to know what is reasonable. This gives you confidence and leverage during the negotiation.

*Co jest ważne podczas negocjacji cen?*

*Zrób research/ badnie rynku*

*Zrozum wartość rynkową przedmiotu lub usługi, o którą negocjujesz. Porównaj ceny z różnych źródeł, aby wiedzieć, co jest rozsądne. Daje Ci to pewność siebie i przewagę podczas negocjacji.*

## **Shopping**

### **Negotiating prices**

CUSTOMER: I'm interested in this laptop. What's your best price? *Jestem zainteresowany tym laptopem. Jaka jest Pańska najkorzystniejsza cena?*

SALESPERSON: The current price is \$1200. *Obecna cena to 1200 dolarów.*

CUSTOMER: That's a bit too expensive for my budget. Any chance of a discount? *To trochę za dużo jak na mój budżet. Czy jest szansa na zniżkę?*

SALESPERSON: We can offer you a 5% discount, bringing it down to \$1140. *Możemy zaoferować Panu 5 procent zniżki, co obniży cenę do 1140 dolarów.*

CUSTOMER: I appreciate that, but I was hoping for a bigger discount. Is there any room for negotiation? *Doceniam to, ale miałem nadzieję na większą zniżkę. Czy jest jeszcze miejsce na negocjację (ceny)?*

## **Chcesz uczyć się z nami?**

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



SALESPERSON: Let me talk with my manager. I might be able to offer you a 10% discount, making it \$1080. Proszę pozwolić, że porozmawiam z kierownikiem. *Może będę mógł zaoferować 10 procent zniżki, co obniży cenę do 1080 dolarów.*

CUSTOMER: That's more like it! I'd take it at that price. *To już jest dużo bardziej atrakcyjna oferta. Wziąłbym tego laptopa za tę cenę.*

What's important when negotiating prices?

### **Understand the other party's needs**

Try to understand the seller's motivations and constraints. If you know why they might be willing to negotiate (e.g., they need to move inventory quickly), you can tailor your offer to meet both your needs.

*Co jest ważne podczas negocjacji cen?*

*Zrozum/ Poznaj potrzeby drugiej strony*

*Spróbuj zrozumieć/ poznać motywacje i ograniczenia sprzedawcy. Jeśli wiesz, dlaczego może być skłonny do negocjacji (np. musi szybko sprzedać zapasy), możesz dostosować swoją ofertę tak, aby spełniała potrzeby obu stron.*

## **Shopping**

### **Negotiating prices**

SALESPERSON: Good afternoon. How can I help you? *Dzień dobry. W czym mogę pomóc?*

CUSTOMER: My wallet is too old. I want to buy a new wallet. *Mój portfel jest za stary. Chcę kupić nowy portfel.*

SALESPERSON: May I recommend you some new models? *Czy mogę polecić kilka nowych modeli?*

CUSTOMER: Of course, please, show me. *Oczywiście. Proszę mi pokazać.*

SALESPERSON: Look at that brown wallet: simple but elegant, and suitable for women. *Proszę spojrzeć na ten brązowy portfel: prosty, ale elegancki i odpowiedni dla kobiet.*

CUSTOMER: How much is it? *Ile kosztuje?*

SALESPERSON: It's 50 dollars. *Kosztuje 50 dolarów.*

CUSTOMER: Your price is too high. *Pańska cena jest zbyt wysoka.*

## **Chcesz uczyć się z nami?**

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



SALESPERSON: Because this is a new arrival and the quality is very good. *Ponieważ to nowa rzecz, i jakość jest bardzo dobra.*

CUSTOMER: Can you make the price lower? *Czy może Pan obniżyć cenę?*

SALESPERSON: It is the best price. We cannot lower the price. The leather is very smooth and durable. Anyway how much is the best price for you? *To nasze najlepsza cena. Nie możemy obniżyć ceny. Skór jest gładka i trwała. A jaka jest najlepsza cena dla Pani?*

CUSTOMER: I'm looking to spend no more than 30 dollars on a wallet. *Chcę wydać nie więcej niż 30 dolarów na portfel.*

SALESPERSON: Look here, please. I can offer you this wallet for 32 dollars. *Proszę tutaj spojrzeć. Mogę zaoferować Pani ten portfel za 32 dolary.*

CUSTOMER: But it's smaller and the quality is not as good. *Ale on jest mniejszy i jakość nie jest taka dobra.*

SALESPERSON: Well, it is my best offer. *Cóż, to moja najlepsza oferta.*

CUSTOMER: I need to think about it. *Muszę się nad tym zastanowić.*

What's important when negotiating prices?

Start with a reasonable offer

Starting with a lower offer than the asking price is common, but ensure it's still within a reasonable range. A fair offer is more likely to be taken seriously, and you can negotiate from there.

*Co jest ważne podczas negocjacji cen?*

*Zaczynij od rozsądnej oferty*

*Rozpoczęcie od niższej oferty (swojej ceny) niż cena wywoławcza jest powszechne, ale upewnij się, że nadal mieści się w rozsądnym zakresie. Uczciwa oferta jest bardziej prawdopodobna do potraktowania poważnie, a od tego momentu możesz negocjować.*

## Shopping

### Negotiating prices

CUSTOMER: I'm interested in this used bike. What's the asking price? *Jestem zainteresowana tym używanym rowerem. Jaka jest Pańska cena?*

SELLER: The bike is listed at \$200. *Cena katalogowa to 200 dolarów.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



CUSTOMER: That's a bit high for a used bike. Would you consider lowering the price? *To trochę za dużo na używany rower. Czy rozważyłbym Pan obniżenie ceny?*

SELLER: I could bring it down to \$180. *Mogę obniżyć cenę do 180 dolarów.*

CUSTOMER: How about \$150? That's my final offer. *Co Pan powie na 150 dolarów? To moja ostateczna oferta.*

SELLER: Alright, I can agree to \$150. *Dobrze, mogę się zgodzić na 150 dolarów.*

What's important when negotiating prices?

### **Be patient and willing to walk away**

Patience can often lead to a better deal. Be prepared to walk away if the terms don't meet your expectations. Sometimes, walking away can prompt the other party to offer a better deal.

*Co jest ważne podczas negocjacji cen?*

*Bądź cierpliwy i gotowy odejść*

*Cierpliwość często prowadzi do lepszej oferty. Bądź przygotowany na odejście, jeśli warunki nie spełnią Twoich oczekiwań. Czasami odejście może skłonić drugą stronę do zaproponowania lepszej oferty.*

## **Family negotiations**

### **Negotiating chores**

Mom: Can you take out the trash today?

Son: I did it yesterday. Can Sarah do it this time?

Sarah: Fine, but then you do the dishes/ clean the table after dinner.

Mom: Sounds fair.

*Mama: Czy możesz wynieść śmieci dzisiaj?*

*Syn: Zrobiłem to wczoraj. Czy tym razem może to zrobić Sarah?*

*Sarah: Dobrze, ale potem zmywasz naczynia/sprzątasz stół po kolacji.*

*Mama: Brzmi uczciwie.*

When negotiating, it's important to acknowledge the work that has already been done. The son says, "I did it yesterday," which is a valid point. Recognizing past efforts helps maintain fairness and mutual respect.

## **Chcesz uczyć się z nami?**

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



If these types of chores happen regularly, having a schedule can reduce conflict. You could negotiate a rotating chore chart, so everyone knows who's responsible for each task on any given day.

*Podczas negocjacji ważne jest, aby docenić wykonaną już pracę. Syn mówi: „Zrobiłem to wczoraj”, co jest słusznym argumentem. Uznanie wcześniejszych wysiłków pomaga zachować uczciwość i wzajemny szacunek.*

*Jeśli tego typu obowiązki zdarzają się regularnie, posiadanie harmonogramu może zmniejszyć konflikt. Możesz wynegocjować rotacyjny harmonogram obowiązków, aby każdy wiedział, kto jest odpowiedzialny za każde zadanie w danym dniu.*

### Negotiating bedtime

Mom: Jake, it's already 10 PM. Time for bed.

Jake: But Mom, can I stay up a little longer? My friends are still online.

Mom: You have school tomorrow. You need your sleep.

Jake: What if I go to bed at 10:30 but wake up on time?

Mom: Hmm... only if you're ready for bed by 10:15—no delays.

Jake: Deal!

### *Negocjowanie pory snu*

*Mama: Jake, jest już 22:00. Czas spać.*

*Jake: Ale mamo, czy mogę zostać jeszcze trochę? Moi znajomi są nadal online.*

*Mama: Jutro masz szkołę. Potrzebujesz snu.*

*Jake: A co jeśli pójdę spać o 22:30, ale obudzę się na czas?*

*Mama: Hmm... tylko jeśli będziesz gotowy do snu o 22:15 – bez opóźnień.*

*Jake: Zgoda!*

### What is important in family negotiations?

#### Open and honest communication

Clear communication is key to understanding everyone's needs and expectations. Everyone should feel comfortable expressing their thoughts, concerns, and feelings without fear of judgment.

*Co jest ważne w negocjacjach rodzinnych?*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



- *Otwarta i szczerza komunikacja*

*Jasna komunikacja jest kluczem do zrozumienia potrzeb i oczekiwań każdego. Każdy powinien czuć się komfortowo wyrażając swoje myśli, obawy i uczucia bez obawy przed osądem.*

## **Negotiating screentime**

Dad: Alex, you've been on your phone for hours. Time to take a break.

Alex: But Dad, I'm just watching videos. I already finished my homework!

Dad: I know, but too much screen time isn't good for you. How about 30 more minutes, then you put it away?

Alex: Can I have 45 minutes instead? I'll turn it off right after.

Dad: Hmm... Okay, but only if you help set the table for dinner.

Alex: Deal!

*Negocjowanie czasu ekranowego*

*Tata: Alex, siedzisz na telefonie od godzin. Czas zrobić sobie przerwę.*

*Alex: Ale tato, ja tylko oglądam filmy. Już skończyłem pracę domową!*

*Tata: Wiem, ale zbyt dużo czasu ekranowego nie jest dla ciebie dobre. Co powiesz na 30 minut więcej, a potem odłożysz to?*

*Alex: Czy mogę dostać 45 minut? Wyłączę to zaraz potem.*

*Tata: Hmm... Okej, ale tylko jeśli pomożesz nakryć do stołu do kolacji.*

*Alex: Zgoda!*

What is important in family negotiations?

### **Respect and Empathy**

Recognize that family members may have different perspectives or emotional attachments to certain topics. Approach negotiations with respect and empathy, and be mindful of each person's feelings.

*Co jest ważne w negocjacjach rodzinnych?*

*Szacunek i empatia*

*Uznaj, że członkowie rodziny mogą mieć różne perspektywy lub emocjonalne przywiązania do pewnych tematów. Podchodź do negocjacji z szacunkiem i empatią, i bądź świadomy uczuć każdej osoby.*

## **Chcesz uczyć się z nami?**

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



## Negotiating getting a pet

Emma: Mom, Dad, can we get a dog? Please!

Dad: A dog is a big responsibility, Emma. Who will take care of it?

Emma: I will! I'll feed it, walk it, and clean up after it.

Mom: Taking care of a pet isn't just for a week—it's every day.

Emma: I know! How about a trial? If I take care of a neighbor's dog for a month, and I do a good job, then we get one?

Dad: That's a good idea. If you show us you're responsible, we'll consider it.

Emma: Yay! I won't let you down!

*Negocjacje posiadania zwierzaka*

*Emma: Mamo, Tato, czy możemy mieć psa? Proszę!*

*Tata: Pies to duża odpowiedzialność, Emma. Kto się nim zajmie?*

*Emma: Zajmę się nim! Będę go karmić, wyprowadzać na spacer i sprzątać po nim.*

*Mama: Opieka nad zwierzęciem nie trwa tylko tydzień – trwa codziennie.*

*Emma: Wiem! Co powiesz na okres próbny? Jeśli będę opiekować się psem sąsiada przez miesiąc i dobrze sobie poradzę, to dostaniemy jednego?*

*Tata: To dobry pomysł. Jeśli pokażesz nam, że jesteś odpowiedzialny, rozważymy to.*

*Emma: Hura! Nie zawiodę cię!*

## Negotiating allowance

Tom: Dad, can I get a higher allowance?

Dad: Hmm... how much are you thinking?

Tom: Maybe \$10 more per week?

Dad: That's a lot. What do you need it for?

Tom: I want to save up for a new skateboard.

Dad: If I give you more, I expect you to help more around the house.

Tom: Okay! I'll take out the trash and mow the lawn every weekend.

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Dad: Deal! But if you don't keep up, we go back to the old amount.

Tom: Got it! Thanks, Dad!

*Negocjowanie kieszonkowego*

Tom: Tato, czy mogę dostać wyższe kieszonkowe?

Tata: Hmm... o ile myślisz?

Tom: Może 10 dolarów więcej tygodniowo?

Tata: To dużo. Po co ci to?

Tom: Chcę zaoszczędzić na nową deskorolkę.

Tata: Jeśli dam ci więcej, oczekuję, że będziesz bardziej pomagał w domu.

Tom: Okej! Będę wynosił śmieci i kosił trawnik co weekend.

Tata: Umowa stoi! Ale jeśli nie będziesz dotrzymywał kroku, wrócimy do starej kwoty.

Tom: Rozumiem! Dziękuję, tato!

### **Negotiating salary with a potential employer**

Employer: We're excited to have you join our team. We'd like to offer you a salary of \$50,000 per year.

Candidate: Thank you! I'm really excited about this opportunity. However, based on my experience and the industry standards, I was expecting something closer to \$60,000.

Employer: We understand. \$50,000 is what we've budgeted for this role, but we do offer great benefits and growth opportunities.

Candidate: I appreciate that. Given my skills and experience, would you be open to discussing a salary closer to \$58,000? I believe my contributions will bring significant value to the team.

Employer: Let me check with our budget. We might be able to adjust to \$55,000.

Candidate: That sounds like a step in the right direction. If we can also discuss performance-based raises within the first six months, I'd be happy to accept.

Employer: That sounds reasonable. We can include a six-month salary review in your contract.

Candidate: Great! I'm looking forward to joining the team.

*Negocjowanie wynagrodzenia z potencjalnym pracodawcą*

## **Chcesz uczyć się z nami?**

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



*Pracodawca: Cieszymy się, że dołączysz do naszego zespołu. Chcielibyśmy zaoferować Ci pensję w wysokości 50 000 USD rocznie.*

*Kandydat: Dziękuję! Jestem naprawdę podekscytowany tą możliwością. Jednak biorąc pod uwagę moje doświadczenie i standardy branżowe, spodziewałem się czegoś bliższego 60 000 USD.*

*Pracodawca: Rozumiemy. 50 000 USD to kwota, którą zaplanowaliśmy na to stanowisko, ale oferujemy świetne świadczenia i możliwości rozwoju.*

*Kandydat: Doceniam to. Biorąc pod uwagę moje umiejętności i doświadczenie, czy byłbyś otwarty na omówienie wynagrodzenia bliższego 58 000 USD? Uważam, że mój wkład przyniesie zespołowi znaczną wartość.*

*Pracodawca: Pozwól, że sprawdzę nasz budżet. Być może będziemy mogli dostosować się do 55 000 USD.*

*Kandydat: Brzmi to jak krok we właściwym kierunku. Jeśli w ciągu pierwszych sześciu miesięcy będziemy mogli również omówić podwyżki zależne od wyników, chętnie je zaakceptuję.*

*Pracodawca: To brzmi rozsądnie. Możemy uwzględnić w umowie przegląd wynagrodzenia co sześć miesięcy.*

*Kandydat: Świetnie! Nie mogę się doczekać dołączenia do zespołu.*

some useful guidelines

Listen more than you speak – Understanding the other party's position gives you an advantage.

Gather information – The more you listen, the more you learn about the other party's needs, priorities, and limits. This gives you an advantage in shaping your offer.

Find weaknesses or leverage points – By paying attention, you might discover areas where the other party is flexible or under pressure.

Avoid unnecessary concessions – If you talk too much, you may reveal too much information or make concessions before the other side even asks.

Control the conversation – Silence can make the other party uncomfortable, leading them to reveal more or adjust their position.

Build trust and rapport – People appreciate being heard, which can lead to a more cooperative and productive negotiation.

*Słuchaj więcej niż mówisz – Zrozumienie stanowiska drugiej strony daje ci przewagę.*

- *Zbieraj informacje – Im więcej słuchasz, tym więcej dowiadujesz się o potrzebach, priorytetach i ograniczeniach drugiej strony. Daje ci to przewagę w kształtowaniu swojej oferty.*
- *Znajdź słabości lub punkty nacisku – Zwracając uwagę, możesz odkryć obszary, w których druga strona jest elastyczna lub pod presją.*
- *Unikaj niepotrzebnych ustępstw – Jeśli mówisz za dużo, możesz ujawnić zbyt wiele informacji lub zrobić ustępstwa, zanim druga strona w ogóle zapyta.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



- *Kontroluj rozmowę – Cisza może sprawić, że druga strona poczuje się niekomfortowo, co skłoni ją do ujawnienia więcej lub zmiany swojego stanowiska.*
- *Buduj zaufanie i porozumienie – Ludzie doceniają bycie wysłuchanymi, co może prowadzić do bardziej kooperatywnych i produktywnych negocjacji.*

Use Silence to Your Advantage – A pause can pressure the other party to speak or reconsider.

Encourages the other party to speak – Many people feel uncomfortable with silence and will fill it by talking, sometimes revealing useful information or making concessions.

Creates psychological pressure – If you pause after an offer or counteroffer, the other side might feel the need to justify their position or adjust their terms.

Gives you time to think – Instead of rushing into a response, silence allows you to carefully consider your next move.

Signals confidence – Staying silent instead of immediately reacting shows that you are in control and not desperate to close the deal.

Makes your words more impactful – When you finally speak after a pause, your words carry more weight, making them more persuasive.

*Wykorzystaj ciszę na swoją korzyść – Pauza może wyrzucić presję na drugą stronę, aby przemówiła lub rozważyła sprawę.*

- *Zachęca drugą stronę do mówienia – Wiele osób czuje się niekomfortowo w ciszy i wypełnia ją rozmową, czasami ujawniając przydatne informacje lub czyniąc ustępstwa.*
- *Tworzy presję psychologiczną – Jeśli zrobisz pauzę po ofercie lub kontrproponcji, druga strona może poczuć potrzebę uzasadnienia swojego stanowiska lub zmiany warunków.*
- *Daje ci czas na myślenie – Zamiast rzucać się na odpowiedź, cisza pozwala ci dokładnie rozważyć swój następny ruch.*
- *Sygnalizuje pewność siebie – Pozostanie w milczeniu zamiast natychmiastowej reakcji pokazuje, że masz kontrolę i nie desperacko chcesz zamknąć umowę.*
- *Sprawia, że twoje słowa mają większy wpływ – Kiedy w końcu przemówisz po pauzie, twoje słowa mają większą wagę, dzięki czemu są bardziej przekonujące.*

Be Patient – Rushing can lead to mistakes or unfavorable deals.

Prevents costly mistakes – Rushing can make you overlook important details, accept unfavorable terms, or miss better opportunities.

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



Allows time for the other party to adjust – People often need time to process offers, consult others, or reconsider their stance. If you rush, you may push them away or miss a better deal.

Gives you more control – Patience makes you appear confident and in control, while impatience can signal desperation, weakening your position.

Encourages the other side to concede – If you remain patient while the other party feels pressured, they might make concessions just to move things forward.

Helps you spot hidden opportunities – Taking your time allows you to notice details or possibilities that you might have missed in a rushed negotiation.

*Bądź cierpliwy – pośpiech może prowadzić do błędów lub niekorzystnych umów.*

- *Zapobiega kosztownym błędom – pośpiech może sprawić, że przeoczysz ważne szczegóły, zaakceptujesz niekorzystne warunki lub przegapisz lepsze okazje.*
- *Daje drugiej stronie czas na dostosowanie się – ludzie często potrzebują czasu na przetworzenie ofert, skonsultowanie się z innymi lub ponowne rozważenie swojego stanowiska. Jeśli się spieszysz, możesz ich odepchnąć lub przegapić lepszą ofertę.*
- *Daje ci większą kontrolę – cierpliwość sprawia, że wyglądasz na pewnego siebie i panującego nad sytuacją, podczas gdy niecierpliwość może sygnalizować desperację, osłabiając twoją pozycję.*
- *Zachęca drugą stronę do ustępstw – jeśli pozostaniesz cierpliwy, podczas gdy druga strona czuje się pod presją, może ona pójść na ustępstwa tylko po to, aby posunąć sprawy do przodu.*
- *Pomaga dostrzec ukryte okazje – poświęcenie czasu pozwala ci zauważyć szczegóły lub możliwości, które mogłeś przegapić w pośpiesznych negocjacjach.*

Be willing to walk away – If the deal isn't right, don't be afraid to leave.

Gives you leverage – If the other party knows you are not desperate to make a deal, they may offer better terms to keep you engaged.

Prevents bad deals – Walking away protects you from accepting terms that are unfair, unfavorable, or not in your best interest.

Increases confidence – Knowing you have the option to leave makes you feel stronger and less pressured, improving your negotiation mindset.

Forces the other side to reconsider – When you show you're ready to walk away, the other party might rethink their position and make concessions to keep the deal alive.

Shows that you have alternatives – If you appear too eager, the other side might push for more from you. But if you show that you can walk away, they may assume you have better options elsewhere.

*Bądź gotowy odejść – Jeśli umowa nie jest dobra, nie bój się odejść.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)



- *Daje ci przewagę – Jeśli druga strona wie, że nie jesteś zdesperowany, aby zawrzeć umowę, może zaproponować lepsze warunki, aby utrzymać twoje zaangażowanie.*
- *Zapobiega złym umowom – Odejście chroni cię przed zaakceptowaniem warunków, które są niesprawiedliwe, niekorzystne lub nie leżą w twoim najlepszym interesie.*
- *Zwiększa pewność siebie – Wiedza o możliwości odejścia sprawia, że czujesz się silniejszy i mniej zestresowany, poprawiając twoje nastawienie negocjacyjne.*
- *Zmusza drugą stronę do ponownego rozważenia – Kiedy pokazujesz, że jesteś gotowy odejść, druga strona może przemyśleć swoje stanowisko i pójść na ustępstwa, aby utrzymać umowę przy życiu.*
- *Pokazuje, że masz alternatywy – Jeśli wyglądasz na zbyt chętnego, druga strona może naciskać na więcej od ciebie. Ale jeśli pokażesz, że możesz odejść, może założyć, że masz lepsze opcje gdzie indziej.*

## Chcesz uczyć się z nami?

Nasze kursy  
angielskiego:  
[questfe.pl](http://questfe.pl)



Quest for English



Quest for English

Zaproś swoich bliskich  
na nasz webinar,  
wyślij im link:  
[questfe.pl/webinar](http://questfe.pl/webinar)

