

# NEGOCJACJE ZAKUPOWE w praktyce

## Informacje o usłudze

<b>Czy usługa może być dofinansowana?</b>	Tak
<b>Sposób dofinansowania</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• wsparcie dla osób indywidualnych</li><li>• wsparcie dla przedsiębiorców i ich pracowników</li></ul>
<b>Rodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Podrodzaj usługi</b>	Usługa szkoleniowa
<b>Dostępność usługi</b>	Otwarta

Numer usługi		<b>2019/07/17/40911/430930</b>	
Cena netto	<b>1 900,00 zł</b>	Cena brutto	<b>2 337,00 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>118,75 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>146,06</b>
Usługa z możliwością dofinansowania		<b>Tak</b>	
Liczba godzin usługi		<b>16</b>	
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2019-10-21</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2019-10-22</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2019-07-17</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2019-10-07</b>
Maksymalna liczba uczestników		12	
Kategoria główna KU		<b>Zarządzanie i organizacja</b>	
Kategorie dodatkowe KU		<b>Zarządzanie i organizacja</b>	
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych		<b>Certyfikaty:</b> Certyfikat VCC Akademia Edukacyjna	
Czy usługa pozwala na zdobycie kwalifikacji lub części kwalifikacji zarejestrowanych w ZRK?		<b>Nie</b>	
Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?		<b>Nie</b>	

Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?

**Tak**

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Sega- Invest Damian Pilarz</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Katarzyna Ilcewicz-Perka</b>	Telefon	<b>695 060 683</b>
E-mail	<b>biuro@segaudyt.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych negocjacji zakupowych oraz wyposażenie w umiejętność posługiwania się wachlarzem najskuteczniejszych taktyk zakupowych pozwalających skutecznie obniżać ceny a tym samym optymalizować zakupy.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

#### **DZIEŃ I**

#### **NEGOCJACJE - ISTOTA PROBLEMU**

- Definicje i pojęcia podstawowe – przypomnienie
- Postawa negocjatora w trakcie negocjacji I jej rola
- Różnice między pozycyjnym stylem negocjowania a negocjacjami według zasad (korzyści i straty)
- Rola kreatywności w rozwiązywaniu problemów negocjacyjnych

#### **NEGOCJACJE ZAKUPOWE I ICH SPECYFIKA**

- Strefa porozumienia w negocjacjach
- Ustępstwa dostawcy i nabywcy jak reagować

Na podstawie wyników przeprowadzonej gry negocjacyjnej omówione zostaną błędy negocjatorów, mocne strony negocjatorów, określenie strefy porozumienia pomiędzy stronami w negocjacjach, jak reagują na ustępstwa, jakie ustępstwa stosują negocjatorzy, jakie techniki są używane podczas negocjacji, w jaki sposób przygotowują się poszczególne strony do negocjacji, jakie informacje są ujawniane podczas negocjacji oraz jak wykorzystujemy te informacje.

#### **NEGOCJACJE ZAKUPOWE - PRZYGOTOWANIE**

- Określenie oczekiwań i korzyści
- Opracowanie i analiza scenariuszy rozmów
- Opracowanie argumentów – zasady i kreowanie zaawansowanej argumentacji i kontrargumentów
- Czy istnieje konkurencja pomiędzy nabywcami?

Na bazie wcześniej zebranych trudnych sytuacji negocjacyjnych, cytatów dostawców uczestnicy przygotują scenariusze rozmów negocjacyjnych oraz argumenty jakie mogą zastosować w trakcie procesu negocjacji – scenki + nagrywanie audio + analiza na forum

## **NEGOCJACJE ZAKUPOWE - PRZEBIEG**

- Rozpoczęcie negocjacji
- Negocjacje właściwe
- Schematy działań w negocjacjach – co stosuje dostawca?, jak reagować na zachowania dostawcy?

Podczas Gry negocjacyjnej, uczestnicy zostaną postawieni przed zadaniami, tak skonstruowanymi, że aby wygrać, trzeba będzie się wykazać umiejętnościami i znajomością technik negocjacyjnych, gdyż gra wymagać będzie od uczestników wysokich umiejętności z zakresu współpracy w zespole negocjacyjnym oraz zaawansowanych umiejętności perswazyjnych i komunikacyjnych.

• dodatkowo uczestnicy będą musieli wykazać się umiejętnościami w zakresie przygotowania do negocjacji, określania obszarów negocjacyjnych, opracowania strategii i kontroli procesu. Podczas Gry uczestnicy zostaną postawieni przed zadaniami, tak skonstruowanymi, że aby wygrać, trzeba będzie się wykazać umiejętnościami i znajomością podstawowych reguł rządzących negocjacjami i znajomością oraz przestrzeganiem reguł negocjacyjnych w relacji B2B.

Uczestnicy po zakończeniu gry negocjacyjnej otrzymają indywidualny feedback od:

- trenera,
- od każdego z negocjatorów z własnej grupy,
- od każdego z negocjatorów z grupy przeciwnej.

## **SPECYFIKA NEGOCJACJI Z PUNKTU WIDZENIA NABYWCY**

- Typy sprzedawców – negocjatorów i sposoby postępowania z nimi
- Trudny partner negocjacyjny co to oznacza i jak reagować
- Kierunki szkolenia sprzedawców w umiejętnościach sprzedażowych i negocjacyjnych techniki przydatne nabywcy w trakcie negocjacji zakupu
- Przejmowanie inicjatywy w negocjacjach
- Taktyki przydatne nabywcy w trakcie negocjacji zakupu

## **OCENA PARTNERA NEGOCJACYJNEGO**

- Przewidywanie motywów zachowań i celów negocjacyjnych partnera
- Odkrywanie słabych stron partnera negocjacyjnego
- Ocena stylu negocjacyjnego partnera – sposoby postępowania
- Zmiana taktyki w zależności od działań drugiej strony

- Wybrane elementy osobowości negocjatora, motywy zachowań partnera
- Podłoże zachowań ryzykownych partnera, ryzyko a osobowość
- Rola wizerunku negocjatora

**Na podstawie przykładów uczestników oraz wniosków z poprzedniej gry negocjacyjnej wypracowane zostanie lista BEST PRACTICE**

## **DZIEŃ II**

### **UWARUNKOWANIA W NEGOCJACJACH. JAK JE WYKORZYSTAĆ?**

- 
- 
- 
- Uwarunkowania międzykulturowe

### **NEGOCJACJE ZAKUPOWE - STYLE PROWADZENIA**

- Twardy i miękki styl negocjowania (korzyści i straty)
- Styl efektywny
- Strategie negocjacyjne
- Style rozwiązywania konfliktów negocjacyjnych

### **ROZPOZNAWANIE MANIPULACJI W NEGOCJACJACH. JAK SKUTECZNIE BRONIĆ SIĘ I PRZEJMOWAĆ INICJATYWĘ?**

- Manipulacje samoocena
- Manipulacje emocjami
- Manipulacje czasem
- Rozpoznawanie manipulacji i chwytów socjotechnicznych stosowanych przez sprzedawców/dostawców
- Zasady przeciwstawiania się manipulacjom

### **ZESPÓŁ NEGOCJACYJNY**

- Cechy dobrego negocjatora – diagnoza własnego stylu negocjowania
- Dobór zespołu i podział ról

### **KSZTAŁTOWANIE ODPORNOŚCI NA ODDZIAŁYWANIE DRUGIEJ STRONY**

- Autodiagnostyka – określenie swoich mocnych i słabych stron
- Doskonalenie cech i umiejętności budujących odporność na wpływy i siłę w relacjach z innymi ludźmi

- Dostosowanie argumentów i sposobów działania do osobowości i charakteru partnera
- Rola asertywności w relacjach ze sprzedawcami

## ZBUDUJ SWÓJ PLAN DZIAŁANIA?

- Co mogę ZACZAĆ robić?
- Co mogę PRZESTAĆ robić?
- Czego mogę WIĘCEJ robić?
- Czego mogę MNIEJ robić?
- Co mogę INACZEJ robić?

## Efekty usługi (produkty), efekty uczenia się/kształcenia

- Przedstawienie zaawansowanych zasad prowadzenia negocjacji zakupowych w ujęciu praktycznym
- Prezentacja problematyki negocjacji zakupowych na bazie przykładów i doświadczeń uczestników
- Przećwiczenie umiejętności prowadzenia negocjacji zakupowych
- Wykształcenie indywidualnego postrzegania procesu negocjacji zakupowych
- Ukierunkowanie negocjatora na odnoszenie sukcesu negocjacyjnego
- Intensywny trening rozwiązywania problemów związanych z prowadzeniem negocjacji zakupowych na bazie przykładów uczestników
- Uczestnicy poznają techniki reagowania na próby manipulacji ze strony dostawcy
- Nauczą się jak rozwiązywać problemy związane z przygotowaniem i przeprowadzeniem negocjacji zakupowych, oraz jasnego określania celu i angażowania się w rozwiązywanie problemów
- Poznają sposoby radzenia sobie z emocjami podczas negocjacji
- Nabędą umiejętność oceny partnera negocjacyjnego i jego zamierzeń

## Grupa docelowa

Szkolenie kierowane jest zarówno do doświadczonych negocjatorów jak i do osób, które dopiero zaczynają prowadzić negocjacje i potrzebują konkretnych wskazówek jak być skutecznym w negocjacjach.

## Informacje dodatkowe

W celu ustalenia innego terminu szkolenia prosimy o bezpośredni kontakt z naszą firmą.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak danych					

## Osoby prowadzące usługę

## Lokalizacja usługi

---

Adres:

**Loretańska 37/4**  
**42-200 Częstochowa, woj. śląskie**

Szczegóły miejsca realizacji usługi:

Warunki logistyczne: