

# Negocjacje zakupowe

## 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>2017/09/12/7223/81160</b>		
Cena netto	<b>1 290,00 zł</b>	Cena brutto	<b>1 586,70 zł</b>
Cena netto za godzinę	<b>92,14 zł</b>	Cena brutto za godzinę	<b>113,34</b>
Usługa z możliwością dofinansowania	<b>Tak</b>		
Liczba godzin usługi	<b>14</b>		
Termin rozpoczęcia usługi	<b>2018-03-21</b>	Termin zakończenia usługi	<b>2018-03-22</b>
Termin rozpoczęcia rekrutacji	<b>2017-09-12</b>	Termin zakończenia rekrutacji	<b>2018-03-21</b>
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	-		
Kategorie dodatkowe KU	<b>Logistyka</b>		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	<b>Certyfikaty:</b> Certyfikat systemu zarządzania jakością wg ISO 9001:2008 (PN-EN ISO 9001:2009) - w zakresie usług szkoleniowych		
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?	<b>Tak</b>

## Informacje o podmiocie świadczącym usługę

Nazwa podmiotu		<b>Progress Project Sp. z o.o.</b>	
Osoba do kontaktu	<b>Joanna Jaworska</b>	Telefon	<b>570003200</b>
E-mail	<b>joanna.jaworska@progressproject.pl</b>		

## Cel usługi

### Cel edukacyjny

Po szkoleniu uczestnicy będą potrafili identyfikować sygnały zachowań taktycznych, manipulujących i emocjonalnych oraz zastosować odpowiednią kontrreakcję. Otrzymają również wiedzę w zakresie sposobów kalkulacji rzeczywistych możliwości cenowych, a co za tym idzie wielkości „bufora negocjacyjnego” z jakim mamy do czynienia. Będą znali nowoczesne techniki negocjacyjne, które są wdrażane w wielu firmach na całym świecie. Dzięki temu będą mogli uzyskiwać większe ustępstwa podnosząc swoją skuteczność. Dodatkowo, posługując się miękkimi regułami wywierania wpływu uczestnicy szkolenia będą potrafili kształtować kontakty z Dostawcami w taki sposób aby osiągać swoje cele podtrzymując jednocześnie wysoki poziom relacji. Szkolenie poszerzy wachlarz zachowań negocjacyjnych uczestników oraz uczy umiejętnego, dynamicznego dostosowania zachowań własnych do zachowań i reakcji „drugiej strony”. Dzięki udziałowi w warsztacie znacznie wzrośnie skuteczność indywidualna i komfort działania w środowisku pracy Uczestników.

## Szczegółowe informacje o usłudze

### Ramowy program usługi

#### 1. Scenariusze kształtowania relacji biznesowych ze względu na pozycję negocjacyjną:

- z monopolistą - „Dawid i Goliat”,
- z równorzędnym partnerem - „Przeciąganie liny”,
- ze słabszym partnerem - „Cytryna”.

#### 2. Weryfikacja rzeczywistych możliwości cenowych przy negocjacjach zakupowych:

- analiza oferty przy zastosowaniu Cost Model oraz VCA,
- narzędzia analityczne umożliwiające drażnienie „dna negocjacyjnego”,
- „sztuczki” sprzedażowe Dostawców jako okazja do uzyskania przewagi taktycznej.

#### 3. Najczęstsze błędy popełniane przez Kupców podczas:

- negocjacji kontraktowych - materiały i środki produkcji,

- negocjacji jednorazowych - środki trwałe,
- konieczności renegotjacji ustalonych wcześniej warunków.

#### **4. Planowanie sekwencji negocjacji w zależności od uzyskiwanych efektów:**

- scenariusz wariantowy Fisher'a i Ury'ego - obniżanie poczucia siły przetargowej Dostawcy,
- zasady konstruowania propozycji wiązanych,
- Metoda Matrycy Szachowej,
- zmiana strategii podczas negocjacji umożliwiająca porozumienie.

#### **5. Sposoby obrony na oddziaływanie emocjonalne Dostawców na Kupca:**

- "Dobry Kumpel" - w rzeczywistości : pozorne partnerstwo,
- "Uniżony sługa" - w rzeczywistości : zmiękczenie poprzez wzbudzenie litości,
- "Chłodny analityk" - w rzeczywistości : selektywne manipulowanie informacjami i danymi we własnym interesie.

#### **6. Techniki reagowania w trudnych sytuacjach:**

- nowe fakty / informacje ze strony dostawcy - np. konieczność wprowadzenia podwyżki,
  - propozycje „wiązane” utrudniające rzeczywistą kalkulację ceny zakupu,
  - przedłużający się impas - demonstracja postawy Dostawcy "nie muszę, nie zależy mi".
- 

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

- poznanie swoich własnych predyspozycji w 3 głównych obszarach kompetencji negocjacyjnych,
  - uzyskanie dostępu do wiedzy wykorzystywanej przez negocjatorów kontraktowych,
  - możliwość udziału w praktycznym treningu utrwalającym nowe metody pracy,
  - znaczne podniesienie możliwości poprawy warunków zakupowych.
- 

### **Grupa docelowa**

Szkolenie przeznaczone jest przede wszystkim dla osób, których odpowiedzialność zawodowa obejmuje m.in. rolę nawiązywania współpracy, kooperacji, negocjowania umów i warunków w relacji prawno - ekonomicznej oraz renegotjowania.

---

### **Opis warunków uczestnictwa**

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest zebranie się minimalnej grupy 6 osób. W przypadku, gdy grupa się nie zbierze, wyznaczymy nowy termin szkolenia.

---

### **Materiały dydaktyczne**

Segregator, skrypt szkoleniowy, notes, długopis.

---

### **Informacje dodatkowe**

Trening jest dwudniowym kompendium praktyki wpływu negocjacyjnego, opartym na wysokozaawansowanych technikach psychologicznych i socjotechnicznych. W przebiegu treningu trener uwzględnia najnowsze i najbardziej efektywne w roli negocjacyjnej osiągnięcia neurolingwistyki (wpływ słów, składni i stylistyki wypowiedzi na układ nerwowy odbiorcy), psychologii stosowanej i psychologii temperamentu. Trening jest uzupełniony wiedzą i licznymi ćwiczeniami z zakresu

psychodiagnostyki tzn. umiejętności rozpoznawania u ludzi tych cech osobowości, które mają znaczenie dla wyboru optymalnych technik w dialogu. Tym samym trening jest dydaktycznie zaprojektowany jako poziom zaawansowany o bogatym repertuarze technik zawodowych.

## Harmonogram

LP	Przedmiot / Temat zajęć	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1	Zajęcia z przerwami	2018-03-21	10:00	17:00	7:00
2	Zajęcia z przerwami	2018-03-22	09:00	16:00	7:00

## Osoby prowadzące usługę

## Lokalizacja usługi

Adres: <b>Szymaszkowa 34-500 Zakopane, woj. małopolskie</b> Szczegóły miejsca realizacji usługi: <b>Mercure Kasprowy</b>	Warunki logistyczne: <b>Klimatyzacja,Udogodnienia dla osób z niepełnosprawnościami,Wi-fi</b>
---	---