

Negocjacje zakupowe

Informacje o usłudze

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

Numer usługi	2017/09/12/7223/81160		
Cena netto	1 290,00 zł	Cena brutto	1 586,70 zł
Cena netto za godzinę	92,14 zł	Cena brutto za godzinę	113,34
Usługa z możliwością dofinansowania	Tak		
Liczba godzin usługi	14		
Termin rozpoczęcia usługi	2018-03-21	Termin zakończenia usługi	2018-03-22
Termin rozpoczęcia rekrutacji	2017-09-12	Termin zakończenia rekrutacji	2018-03-21
Maksymalna liczba uczestników	15		
Kategoria główna KU	-		
Kategorie dodatkowe KU	Logistyka		
Podstawa uzyskania wpisu w zakresie świadczenia usług współfinansowanych	Certyfikaty: 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?	Nie		

Czy usługa pozwala na uzyskanie kwalifikacji innych niż kwalifikacje zarejestrowane w ZRK?	Nie
Czy usługa prowadzi do nabycia kompetencji?	Tak

Informacje o podmiocie świadczącym usługę

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

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

Imię i nazwisko	Tomasz Marcinkowski
Obszar specjalizacji	

Doświadczenie zawodowe	<p>Trener i konsultant Progress Project. Praktyk z ponad 15-letnim doświadczeniem w obszarach marketingu, sprzedaży i zakupach B2B oraz zarządzaniu operacyjnym. W połowie lat 90. rozwijał sprzedaż do tworzących się wówczas struktur zagranicznych sieci handlowych. Pod koniec lat 90. był odpowiedzialny m.in. za standardy i szkolenia pracowników obsługi klienta w nowo otwieranych restauracjach Pizza Hut. Podczas stażu w USA, poznawał zasady efektywnego wprowadzania na nowe rynki konceptów franchisingowych. Doświadczenia te spożytkował koordynując projekt otwarcia, a następnie zarządzając kompleksem restauracyjno - rozrywkowym z poziomem zatrudnienia ponad 80 osób (HMS Host International - grupa Marriott). Pracując dla jednej z największych na świecie firm branży biuro-serwisowej negocjował wysokowartościowe kontrakty zarówno z dostawcami krajowymi jak i zagranicznymi (LYRECO Polska S.A.). Konstruował strategię produktową oraz promocyjną. Po otrzymaniu nominacji do "Najlepszej akcji promocyjnej roku 2005" (w skali ogólnopolskiej - wśród 33 oddziałów) współpracował projektowo przy tworzeniu założeń marketingowo - sprzedażowych z poziomu centrali firmy we Francji. Od roku 2007 przechodził stopniowo w obszar szkoleń i wsparcia negocjacji sprzedażowych. Biorąc osobiście udział w negocjacjach z największymi klientami tworzył programy szkoleniowe, które prowadził dla wysoko wyspecjalizowanych managerów sprzedaży. Przechodząc do branży IT (RICOH Polska Sp. z o.o.) był odpowiedzialny między innymi za efektywność Telesales oraz wprowadzanie nowych produktów/ usług na rynek Polski. Analizując zachowania konsumenckie i możliwości zwiększania sprzedaży przedsiębiorstw sektora SMB zaangażował się w branżę zakupów grupowych gdzie zarządzał regionalnymi strukturami sprzedaży największej na świecie firmy o takim modelu działania (GROUPON Polska Sp. z o.o.).</p>
Doświadczenie w świadczeniu tego typu usług	<p>Szkolił m.in: Bell, Orlen Oil, Tauron , BSH (Bosch Siemens), Arcelor Mittal, P4 (Play), Kronopol, EuroNet (Euro RTV AGD), Grupa ONET (Zumi), Tesco, Energa, Suedzucker, Party DECO Sp. z o.o., Sivantos Sp. z o.o., Suret Sp. z o.o., CREATON Polska.</p>

Wykształcenie	Z wykształcenia jest ekonomistą – socjologiem. Ukończył studia na Uniwersytecie Łódzkim oraz Studium w Canadian International Management Institute. Specjalizuje się w szkoleniach kierowanych zarówno do kupujących jak i sprzedających w sektorze B2B. Prowadzi również inspirujące warsztaty z zakresu nowoczesnej obsługi Klienta oraz Coachingu. Forma szkoleń charakteryzuje się wysokim tempem i zaangażowaniem uczestników. O zainteresowaniu szkoleniami prowadzonymi przez Tomasza świadczy między innymi fakt, iż szkoli średnio ok 200 dni w roku.
---------------	--

Lokalizacja usługi

Adres: Szymaszkowa - 34-500 Zakopane, woj. małopolskie Szczegóły miejsca realizacji usługi: Mercure Kasprowy	Warunki logistyczne: Klimatyzacja,Wi-fi
---	---