

Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.

Negocjacje kupieckie

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068028

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 23.10.2024 do 23.10.2024

2 029,50 PLN brutto

1 650,00 PLN netto

338,25 PLN brutto/h

275,00 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Negocjacje kupieckie on-line to specjalistyczny warsztat dla pracowników działu zakupów oparty o autorską metodę Kompasu Negocjacyjnego Eveneum® . Jest szczególnie przydatny kupcom i managerom zakupów, którzy chcą włączyć elementy strategicznego zarządzania dostawcami w proces negocjacyjny. Na szkolenie zapraszamy wszystkich którzy uważają, że w ich przypadku do osiągnięcia porozumienia z dostawcami potrzeba czegoś więcej niż tylko podejścia siłowego. W trakcie zajęć przeprowadzimy ćwiczenia dopasowane zarówno do zakupów direct jak i indirect .
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	16
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	6
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Zwiększenie pewności siebie i komfortu w trakcie negocjacji.

Przejsie z negocjacji bazujących na emocjach i przekonaniach do negocjacji opartych o analitykę zakupową.

Usystematyzowanie podejścia negocjacyjnego w stosunku do dostawców.
Wzmocnienie efektywnego stosowania strategii zakupowej w negocjacjach.
Zapoznanie ze strategiami negocjacyjnymi dostosowanymi do Supplier Relationship Management.
Wprowadzenie metody przygotowania się z zespołem do negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Wprowadzimy autorską metodologię przygotowań i prowadzenia negocjacji.	Weryfikacja efektów uczenia się następuje poprzez analizę zachowań uczestników w trakcie videorejestrowanych ćwiczeń i feedback na bieżąco, po realizacji ćwiczeń.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Zwiększenie pewności siebie i komfortu w trakcie negocjacji.
Przejsie z negocjacji bazujących na emocjach i przekonaniach do negocjacji opartych o analitykę zakupową.
Usystematyzowanie podejścia negocjacyjnego w stosunku do dostawców.
Wzmocnienie efektywnego stosowania strategii zakupowej w negocjacjach.
Zapoznanie ze strategiami negocjacyjnymi dostosowanymi do Supplier Relationship Management.
Wprowadzenie metody przygotowania się z zespołem do negocjacji.
Przełożony jako "narzędzie" negocjacyjne.
Wdrożenie wspólnych narzędzi do: planu negocjacji, ZOPA, MDO, LLA, BATNA...
Wzmocnienie autorytetu i profesjonalnego wizerunku negocjatora.

Efekt usługi

Wprowadzimy autorską metodologię przygotowań i prowadzenia negocjacji.
Skupiamy się na wzmocnieniu mocnych strony uczestników i rozwinięciu obszarów wymagających doskonalenia.
Każdy uczestnik dostanie wskazówki jak może doskonalić swoje umiejętności.
Wprowadzimy gotowe narzędzia do zastosowania już przy pierwszych prawdziwych negocjacjach.
Zwiększymy negocjacyjną pewność siebie uczestników.
Wprowadzimy metodę przygotowania się do negocjacji indywidualnych i zespołowych.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Weryfikacja efektów uczenia się następuje poprzez analizę zachowań uczestników w trakcie videorejestrowanych ćwiczeń i feedback na bieżąco, po realizacji ćwiczeń

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

Program

- 09:00 - 12:00
 - Kompas Negocjacyjny - negocjacje dostosowane do typu relacji z dostawcą
 - Uczciwość w negocjacjach
- 12:00 - 13:00
 - Ćwiczenie off-line
- 13:00 - 17:00
 - Targowanie
 - Przygotowania do negocjacji kupieckich
 - ZOPA, MDO, LAA,
 - Cisza i CZAS w negocjacjach
 - Strategia Zakupowa w negocjacjach
 - Wymiana Ustępstw
 - Techniki handlowania ustępstwami
 - Zasady w negocjacjach
 - Radzenie sobie z impasem
 - Osobowości Negocjatorów

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 0

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
Brak wyników.					

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny

Cena

Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 029,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	338,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	275,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.



2 z 2

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane w formule dedykowanej, zamkniętej dla jednej firmy. W tym celu zapraszamy do kontaktu na info@eveneum.com dodając w tytule wiadomości hasło: BUR

Na zajęciach stosujemy gry negocjacyjne 1-na-1, analizę na gorąco rezultatów, dyskusję w grupach i na forum, mini wykłady. Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnicy doświadczą na własnej skórze najskuteczniejszych technik sprawdzonych w środowisku międzynarodowych korporacji.

Nasi Klienci to między innymi:

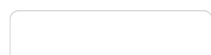
- Valeo
- Lear
- BorgWarner
- Nexteer
- Michelin
- Delphi / Aptiv
- Mahle
- SaintGobain
- Nidec
- Pratt&Whitney
- MTU Aero Engines
- IAG GBS
- Lufthansa GBS
- Newag
- PESA
- PKP Energetyka
- ABB
- SMA
- Mitsubishi Electric
- Fideltronik
- Woodward
- Lumileds
- COMARCH
- OPTeam
- Bahlsen
- Grana
- TZMO
- BBrown
- Synthos
- Santander
- Societe Generale / Eurobank
- PGNIG
- Orlen
- Lotos
- Poczta Polska
- Philip Morris International
- Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

Warunki techniczne

dostęp do platformy szkoleniowej zoom/ms teams, możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF

Kontakt



Szymon Tochowicz



E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393