



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



Negocjacje kupieckie

Numer usługi 2024/02/08/12412/2068066

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 19.12.2024 do 20.12.2024

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

255,99 PLN brutto/h

208,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Zarządzanie przedsiębiorstwem
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Negocjacje Kupieckie to warsztat szczególnie przydatny kupcom, managerom kategorii, kierownikom i dyrektorom działów zakupów z firm produkcyjnych.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Warsztat Negocjacje Kupieckie Eveneum pomoże Ci w usystematyzowaniu Twojego podejścia do dostawców, wzmocni efektywne egzekwowanie strategii zakupowej oraz pomoże w budowaniu strategii negocjacyjnych dostosowanych do typu relacji, który chcesz osiągnąć. Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Rozbicie kosztowe w negocjacjach. Liniowy model kosztowy. Negocjacyjne działania wyprzedzające. Negocjacje podwyżek.	Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.	Obserwacja w warunkach rzeczywistych

Cel biznesowy

Rozbicie kosztowe w negocjacjach. Liniowy model kosztowy. Negocjacyjne działania wyprzedzające. Negocjacje podwyżek.

Efekt usługi

Wprowadzamy narzędzia ułatwiające analizę danych i odpowiednie przygotowania. Odchodzimy od opinii, a skupiamy się na faktach. Ćwiczymy na prawdziwych przykładach biznesowych dopasowanych do zakupów *direct* i *indirect*. Szkolenie **Negocjacje Kupieckie Eveneum** pomoże usystematyzować podejście do dostawców i realizować plan SRM, wzmocni efektywne egzekwowanie strategii zakupowej.

Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi

Zadania do zrealizowania

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

- Negocjacyjne działania wyprzedzające
- Analiza Kraljic'a, segmentacja portfola zakupowego i dostosowanie typu negocjacji
- Narzędzia, które sprzedawcy stosują do segmentacji klientów
- Rozbicie kosztowe - cost breakdown w negocjacjach
- Liniowy model kosztowy jako narzędzie do przygotowań

- Wzrost/spadek wielkości zapotrzebowania jako parametr negocjacyjny
- Negocjacje podwyżek
- Planer Negocjacyjny Eveneum
- Analiza sytuacji partnera negocjacyjnego
- Zbieranie danych wewnątrz i w otoczeniu organizacji
- Przygotowania do negocjacji: ZOPA, MDO, LLA, BATNA...
- Zabezpieczenie organizacji przed **Sprzedazą Tylnymi Drzwiami - BackDoor Selling**
- Korzystanie ze wsparcia partnerów wewnętrznych
- Zarządzanie *Stakeholderami* i budowanie zaufania
- Wykorzystanie autorytetu przełożonego i eskalacja
- Negocjacje w środowisku direct i indirect
- Oportunizm vs. Planowanie w negocjacjach
- Obniżka ceny vs. redukcja kosztów
- Techniki proaktywne vs. reaktywne
- Komunikację przednegocjacyjną
- Wykorzystanie efektu zaskoczenia i listu od Bardzo Ważnej Osoby
- Twarde i miękkie aspekty negocjacji
- Techniki oddziaływania poprzez e-mail
- Zasady w negocjacjach telefonicznych
- Opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej
- Efektywne i Efektowne rozpoczynanie i kończenie negocjacji
- Techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych
- H2H w negocjacjach
- Konflikt i zarządzanie nim
- Osobowości negocjatorów
- Różnice kulturowe w globalnym biznesie
- Uczciwość w negocjacjach
- Budowanie autorytetu negocjatora

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	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	255,99 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

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

Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.

Adres

Kraków
Kraków
woj. małopolskie

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393