

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

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• kupcy</li><li>• managerowie kategorii,</li><li>• kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	05-12-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	16
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Przygotowuje do:

- Zwiększenia pewności siebie i komfortu w trakcie negocjacji.
- Przejścia z negocjacji bazujących na emocjach i przekonaniach do negocjacji opartych o analitykę zakupową.
- Usystematyzowania podejścia negocjacyjnego w stosunku do dostawców.
- Wzmocnienia efektywnego stosowania strategii zakupowej w negocjacjach.

- Zapoznania ze strategiami negocjacyjnymi dostosowanymi do Supplier Relationship Management.
- Wprowadzenia 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
Stosuje rozbicie kosztowe w negocjacjach.	Prezentuje wyniki rozbicia kosztowego dostawcy.	Test teoretyczny
Tworzy liniowy model kosztowy.	Identyfikuje i selekcjonuje zmienne, które mają wpływ na koszty.	Test teoretyczny
Uzasadnia i negocjuje podwyżki.	Gromadzi i analizuje dane uzasadniające potrzebę podwyżki.	Test teoretyczny

## 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

Program szkolenia obejmuje 16 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane stacjonarnie w grupie do 12 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

- 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

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

**Grupa docelowa usługi:**

- kupcy
- managerowie kategorii,
- kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Osobowości Negocjatorów	RAFAŁ DADOS	19-12-2024	09:00	11:00	02:00
<b>2 z 11</b> Uczciwość w negocjacjach - test na uczciwość kupca :)	RAFAŁ DADOS	19-12-2024	11:00	12:45	01:45
<b>3 z 11</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	19-12-2024	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>4 z 11</b> Ćwiczenie off-line - grane negocjacyjna	RAFAŁ DADOS	19-12-2024	13:00	15:00	02:00
<b>5 z 11</b> Przygotowania do negocjacji kupieckich: ZOPA, MDO, LAA	RAFAŁ DADOS	19-12-2024	15:00	17:00	02:00
<b>6 z 11</b> Osobowości Negocjatorów	RAFAŁ DADOS	20-12-2024	09:00	11:00	02:00
<b>7 z 11</b> BATNA i radzenie sobie z MONOPOLISTĄ lub silniejszym partnerem	RAFAŁ DADOS	20-12-2024	11:00	12:45	01:45
<b>8 z 11</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	20-12-2024	12:45	13:00	00:15
<b>9 z 11</b> Strategia Zakupowa w negocjacjach	RAFAŁ DADOS	20-12-2024	13:00	15:00	02:00
<b>10 z 11</b> Zasady w negocjacjach. Radzenie sobie z impasem	RAFAŁ DADOS	20-12-2024	15:00	16:00	01:00
<b>11 z 11</b> Walidacja	-	20-12-2024	16:00	17:00	01:00

## 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](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393