



OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI  
"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA



## TWARDE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Numer usługi 2024/04/23/7829/2132975

1 966,77 PLN brutto

1 599,00 PLN netto

163,90 PLN brutto/h

133,25 PLN netto/h

📍 Szczyrk / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 17.10.2024 do 18.10.2024

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Inne / Edukacja
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Program polecamy kadrze kierowniczej i specjalistom działów zakupów i logistyki, importu, inwestycji, przetargów, projektów.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	22
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	11-10-2024
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

## Cel

### Cel edukacyjny

TWARDE NEGOCJACJE ZAKUPOWE – KORZYŚCI I REZULTATY SZKOLENIA:

zdobycie pełnej wiedzy z zakresu przygotowania negocjacji, wyboru strategii, prowadzenia, technik, wpływu, manipulacji i kontrtatyk w negocjacjach,

zdobycie umiejętności analizy pozycji dostawcy oraz doboru odpowiedniej w danej sytuacji strategii oraz skutecznej

realizacji scenariusza negocjacji,  
zdobycie wiedzy i umiejętności z zakresu rozpoznania stylu negocjacyjnego, interesów i potrzeb drugiej strony i  
dopasowywania adekwatnych na

## **Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji**

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	Wywiad swobodny

### **Cel biznesowy**

to kompendium wiedzy dla Kupców, którzy chcą mieć dominujący wpływ na rezultat negocjacji, stać na straży niskich cen i najkorzystniejszych warunków współpracy z dostawcami.

Wykorzystaj swoją przewagę w negocjacjach, kontroluj ich rezultat – pieniądz jest po Twojej stronie!

Naucz się świadomie zarządzać procesem negocjacji od analizy pozycji dostawcy przez wybór strategii kupieckich, technik negocjacyjnych i wywierania wpływu, manipulacji po kontraktacji i domykanie kontraktów gwarantujących najlepsze warunki współpracy.

Naucz się asertywnie stawiać granice w negocjacjach, umiejętnie bronić swoich celów.

Po szkoleniu będziesz umiejętnie radzić sobie z trudnymi partnerami wywierającymi presję, atak i stosującymi czarne techniki negocjacji.

### **Efekt usługi**

Wiedza i umiejętności nabyte podczas szkolenia będą weryfikowane w trakcie codziennej pracy

### **Metoda potwierdzenia osiągnięcia efektu usługi**

x

## **Kwalifikacje**

### **Kompetencje**

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

#### **Warunki uznania kompetencji**

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

x

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

x

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

x

# Program

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/negocjacje-zakupowe?date=71581>

## ROLA DZIAŁÓW ZAKUPÓW

- **Funkcja zakupów i inwestycji w przedsiębiorstwie**, czy tylko redukcja kosztów?
- **Innowacja i Integracja**. Dział zakupów w walce o konkurencyjność przedsiębiorstwa.
- **Strategia zakupowa przedsiębiorstwa**. Cele w negocjacjach z dostawcami.
- **Negocjacje, a kategorie zakupowe Direct i Indirect**. Zakupy operacyjne / taktyczne / strategiczne.
- **Narzędzia i dźwignie zakupowe wspierające prowadzenie negocjacji**.

Konsolidacja potrzeb. Procedury. Analiza rynku i dostawców. Zarządzanie popytem. TCO i CBD. E-narzędzia. Budowanie relacji z Dostawcami. Outsourcing. Grupy zakupowe. Finansowanie przez Dostawców. Partnerstwo z Dostawcami.

## SIŁA I EFEKTYWNOŚĆ KUPCA

- **Predyspozycje osobowościowe** wspierające skuteczność prowadzenia negocjacji zakupowych. Kim jesteś w negocjacjach? Siła negocjacyjna, co to takiego i jak można ją zwiększyć? Mocne i słabe strony. Autodiagnoza Indywidualnego Stylu Negocjacyjnego.
- **Postawy, a efektywność biznesowa Kupca**. Co sprzyja osiągnięciu sukcesu w negocjacjach? Jak najlepsi Kupcy doskonalą swoje Talenty?
- **Autorytet Kupca**. Budowanie wiarygodności i silnej pozycji wyjściowej.
- **Savoir vivre w negocjacjach**. Podstawy konstruktywnego wizerunku. 8 najczęstszych błędów w budowaniu wizerunku.
- **Kodeks zasad i wartości Kupca – Negocjatora**.

## WYBÓR STRATEGII – JAK NEGOCJOWAĆ, ABY WYGRYWAĆ

- **Rodzaje strategii w negocjacjach**. Strategie aktywne, pasywne, konfrontacyjne, integracyjne.
- **Kiedy, jak i z kim stosować określone strategie negocjacyjne**. Cele i narzędzia stosowane w poszczególnych strategiach. Elastyczność. Metody otwarcia, prowadzenia i zamknięcia poszczególnych strategii negocjacyjnych. 4 pozycje wyjściowe.
- **Planowanie negocjacji** – analiza pozycji Dostawcy i Nabywcy. 5 sił Pottera. Dane wrażliwe Dostawców. Słabe i Mocne Punkty. O czym można, a czego nie wolno mówić. O co warto zapytać Dostawców.
- **Wybór strategii**. Definiowanie celów negocjacyjnych. Minimum i maximum. Cele sprzężone. Budowanie scenariusza negocjacji.
- **Definiowanie pozycji/oczekiwań/zachowań/taktyk Dostawcy**. Budowanie kontrpropozycji.
- **Alternatywy wspierające i kontrolujące przebieg negocjacji**: BATNA, agenda, zespół negocjacyjny i role w zespole, dokumentowanie procesu negocjacji – protokoły, karta ustaleń.
- **Uruchamianie strategii w pierwszym rozdaniu**. Badanie odpowiedzi Dostawcy. Elastyczność podejścia.

## OTWARCIE NEGOCJACJI. ZBUDUJ DOBRĄ POZYCJĘ WYJŚCIOWĄ I RELACJE

- **Architektura pomieszczenia** i jej wpływ na wynik negocjacji.
- **Przełamywanie barier** i tworzenie konstruktywnych relacji.
- Gry i techniki stosowane na wejściu przez Kupców.

### Taktyki białe w rozpoczęciu negocjacji

Wyższy cel. Metapoziom. Przepuszczenie pozytywnych strzałek. Nagroda w raj. Darmowa przysługa. Szybko, zwięźle i na temat.

### Taktyki czarne w rozpoczęciu negocjacji

Fait accompli. Taktyka wysokiej/niskiej piłki. Technika zabójczego pytania. Dobry / zły glina. Zabójcza riposta. Stawianie pod ścianą. Kryptolicytacja.

### Taktyki neutralne

Próbny balon. Konkurencja. Liczy się tylko... Cisza. Wywiad rozpoznawczy. Gra na czas.

- **Ulubione zagrywki handlowców na wejściu**. Jak nie dać się zaskoczyć i sprytnie rozegrać początek, czyli czego uczyć się handlowcy i stosują na Kupcach.
- **Skuteczne kontrtaktyki**: unikaj konfliktu przy rozpoczęciu negocjacji, okazuj zaskoczenie, stawiaj wysokie oczekiwania, nigdy nie przyjmuj pierwszej oferty, nie dawaj gwarancji zakupu, wzmacniaj niepewność, wypuszczaj próbny balon.

## FAZA ŚRODKOWA. WSZYSTKO, ALBO NIC, CZY KOMPROMIS?

- **Sztuka perswazji** w budowaniu sukcesu negocjacji.
- **Techniki wywierania wpływ stosowane przez Dostawców i Kupców**.
- **Stosowanie adekwatnej argumentacji do typu osobowościowego Dostawcy** (szybka diagnoza i trafne argumenty).
- **Budowanie porozumienia**: umiejętność słuchania i słyszenia, parafraza, odzwierciedlenie, klaryfikacja, potwierdzenie, słowa klucze budujące porozumienie.

- **Retoryka Kupca** – jak mówić, aby zmotywować do podjęcia decyzji.
- **Jak pytaniami sterować procesem negocjacji.**
- Gry i taktyki fazy środkowej.

#### Taktyki białe

Podtrzymywanie dobrej atmosfery. Wyższe cele. Niewielkie ustępstwa. Ad vanitatem. Ad miseracordiam. Koncentrowanie się na interesach i rozwiązaniach. Okazywanie zrozumienia.

#### Taktyki czarne

Bezlitosny partner. Dokręcanie śruby. Wycofanie oferty. Zdechła ryba. Rosyjski front. Groźba. Brak ustępstw. Ataki personalne. Obniżanie wartości. Stawianie żądań. Twarde wybory. Taktyki prowokowania negatywnych emocji. Wyolbrzymianie sporu. Blef. Dziel i rządź.

#### Taktyki neutralne

Standardowa procedura. Optyk z Brooklinu. Wyższa instancja. Gorący ziemniak. Pusty portfel. Przełamywanie impasu. Angażowanie trzeciej strony. Zmiana biegu. Przejmowanie inicjatywy. Autorytet. Kompromis. Obiektywne kryteria. Inspektor Colombo. Ekspert. Salami.

- **Asertywność po stronie Kupca.** Techniki asertywnej komunikacji w negocjacjach. Krytyka. Odmowa. Prośba. Asertywne komunikaty. Feedback. Komunikat trójstopniowy. FEKOZ. Jak Kupiec profesjonalnie reaguje na trudne zachowania i komunikaty Dostawców.

#### MANIPULACJE, KONFLIKT, EMOCJE, STRES. JAK ROZEGRAĆ TWARDE TECHNIKI

- **Techniki manipulacji stosowane przez handlowców** podczas negocjacji.

Manipulacje faktami. Manipulacje emocjami. Manipulacje komplementami. Manipulacje wiedzą i koneksjami. Manipulacje zmniejszaniem poczucia kontroli. Manipulacje technikami wpływu społecznego. Manipulacje lingwistyczne. Celowe pomyłki i odwracanie uwagi.

Jak rozpoznawać, neutralizować i minimalizować manipulacje.

- **Czego uczą się handlowcy na temat przedstawiania ceny.** Czyli jak obronić się przed wpływem i grą ceną w trakcie negocjacji. 11 najczęstszych technik prezentowania ceny przez handlowców.
- **Emocje w zenicie.** Czyli jak zachować twarz i schować emocje do kieszeni. Inteligencja emocjonalna Kupca.
- **Uwaga na Impas.** Co doprowadza do impasu i jak wyjść z impasu w negocjacjach.
- **Praktyczne sposoby radzenia sobie ze stresem,** frustracją, negatywnymi emocjami dla Negocjatorów.

#### Finalizacja negocjacji. Jak zakończyć z sukcesem

- **Podsumowanie.** Ustalenia. Wspólna karta.
- **Techniki stosowane na zakończenie.** Czyli dlaczego należy trzymać koncentrację do końca.

#### Taktyki białe

Wprowadzanie nadcelu. Uzasadnianie wagi. Zaangażowanie emocjonalne. Prezentacja korzyści.

#### Taktyki czarne

Błędne liczby. Nieuwaga. Zmiana warunków. Nowa oferta. Eskalacja ustępstw.

#### Taktyki neutralne

Skubanie. Absorbacja protestu. Śmieszne pieniądze. Rzut na taśmę. Podsumowanie. 8 zamknięć negocjacji.

- **Budowanie relacji** na przyszłość. Zostaw mosty, otwarte furtki, pozytywne gesty, nawet wówczas, gdy było trudno.

## 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	1 966,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 599,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	163,90 PLN
Koszt osobogodziny netto	133,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

### Trener Effectu

Doświadczony trener i negocjator-praktyk. Prowadziła, współprowadziła i konsultowała projekty negocjacyjne o wartości do 160 mln PLN. Obecnie jest doradcą negocjacyjnym w zakresie strategii i wpływu, coachem negocjatorów, prowadzi treningi dla negocjatorów oparte na best practices. Posiada doświadczenie negocjacyjne zarówno ze strony sprzedażowej, jak i zakupowej w branżach takich jak: FMCG, produkcja, finanse, inwestycje.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej.

### Informacje dodatkowe

**Cena szkolenia wynosi 1599 zł netto/os. i zawiera:** udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych, dwa lunche, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

**Cena szkolenia z zakwaterowaniem w pokoju 2 osobowym** (z innym uczestnikiem szkolenia z tej samej firmy) wynosi **2199 zł netto**.

Dla firm, które uczestniczyły w naszych szkoleniach cena z zakwaterowaniem w pokoju 2 osobowym (z innym uczestnikiem szkolenia z tej samej firmy) wynosi **2149 zł netto**.

Dopłata do pokoju jednoosobowego wynosi **350 zł netto** (za dwa noclegi).

Do podanych kwot zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.

## Adres

ul. Słoneczna 8  
43-370 Szczyrk  
woj. śląskie

Hotel Elbrus\*\*\*Wellness&Spa to jeden z najbardziej komfortowych hoteli w Szczyrku, położony w samym centrum uzdrowiska. Do dyspozycji Gości Centrum Wellness (basen, jacuzzi, bicze szkockie, sauna fińska, sauna z olejkami zapachowymi, sauna zimna).

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** [effect@effect.edu.pl](mailto:effect@effect.edu.pl)

**Telefon** (+48) 662 297 689