



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



TWARDE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Numer usługi 2024/04/23/7829/2132994

1 966,77 PLN brutto

1 599,00 PLN netto

163,90 PLN brutto/h

133,25 PLN netto/h

📍 Ustroń / stacjonarna

📄 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 12.12.2024 do 13.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Program polecamy kadrze kierowniczej i specjalistom działów zakupów i logistyki, importu, inwestycji, przetargów, projektów.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	22
Data zakończenia rekrutacji	06-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	12
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

Cel

Cel edukacyjny

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.

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 kontrtakyki i domykanie kontraktów gwarantujących najlepsze warunki współpracy.

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>

- **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. Przepuszczanie 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 kluczowe 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.

Należy dzisiaj do czołówki trenerów w Polsce. Psycholog, certyfikowany trener TTT University of Wales, Personal Coaching The Coaching Academy, London, Trener The Training Associates, jednej z największych firm szkoleniowych na świecie.

Łącznie przeprowadziła ponad 400 projektów szkoleniowych z zakresu negocjacji, perswazji, komunikacji i wpływu oraz technik antymanipulacji dla organizacji komercyjnych, rządowych i samorządowych takich jak m.in.: ING Bank Śląski SA, BRE Bank SA, Kredyt Bank SA, PKO BP SA, PKO SA, organizacji rynkowych m. in. PGE, PGNiG, KGHM, Polkomtel, P4, BWI, Nexteer, Man, Skanska, Mirbud, Volvo, General Motors, Isuzu, Magna Polska, Star Foods Ltd., Danone, Netia, Delphi, Schneider Electric, Air Products Polska, Messer Polska, CJ Internationale, ICF Polfa Rzeszów, Polfa Łódź, Grupa Orlen, Vienna Insurance Group oraz organizacji rządowych i samorządowych: Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, ZUS, Urzędy Miast, Urzędy Marszałkowskie. W swojej karierze przeszkoliła kilka tysięcy osób m.in. menedżerów i kupców.

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. dr Michała Grażyńskiego 10

43-450 Ustroń

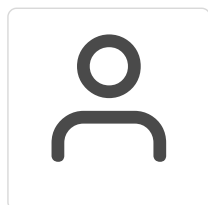
woj. śląskie

Hotel OLYMPIC****Wellness&SPA – najlepiej oceniany czterogwiazdkowy hotel w Ustroniu z przepięknym nowo otwartym Centrum Wellness (basen, jacuzzi, sauny, siłownia). Luksusowy, urokliwie położony nad rzeką Wisłą, w samym centrum uzdrowiska. Wyróżnia wyśmienitą kuchnią, która zadowoli najbardziej wymagających Gości.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi
- Udogodnienia dla osób ze szczególnymi potrzebami

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689