



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Skuteczny negocjator w dziale zakupów

Numer usługi 2024/05/06/5061/2141670

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 14 h

📅 25.11.2024 do 26.11.2024

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

138,81 PLN brutto/h

112,86 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do pracowników odpowiedzialnych w procesie zakupów za kontakt z dostawcami i uzgadnianie oraz negocjowanie warunków zakupu.
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	10
Data zakończenia rekrutacji	22-11-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	14
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Wzmocnienie i przygotowanie pracownika do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu i uzyskania korzystniejszych warunków od dostawców.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
charakteryzuje i stosuje metody i techniki zwiększające jego efektywność w procesie negocjacji zakupowych,	wymienia i stosuje w codziennej pracy metody i techniki zwiększające jego efektywność w procesie negocjacji zakupowych,	Wywiad swobodny
potrafi przeprowadzić analizę typów negocjacyjnych Klientów	charakteryzuje etapy składające się na analizę typów negocjacyjnych Klientów	Wywiad swobodny
charakteryzuje swoje mocne strony osobowości jako negocjatora w procesie zakupu i obszarów do rozwoju	wymienia swoje mocne strony osobowości jako negocjatora w procesie zakupu i zna swoje słabe strony wymagające rozwoju	Wywiad swobodny
charakteryzuje aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	wymienia aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt	Wywiad swobodny
charakteryzuje i stosuje metody wywierania wpływu negocjacyjnego na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych,	opisuje i stosuje w codziennej pracy metody wywierania wpływu negocjacyjnego na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych	Wywiad swobodny
charakteryzuje i stosuje sposoby reagowania na różne trudne sytuacje i zachowania drugiej strony na poszczególnych etapach negocjacji.	zna sposoby reagowania na różne trudne sytuacje i zachowania drugiej strony i potrafi je zastosować w praktyce	Wywiad swobodny

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

MODUŁ I. EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W CAŁYM PROCESIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

1. Świadome wywieranie wpływu negocyjacyjnego w oparciu o znajomość osobowości stron
2. Narzędziowa osobowość trudnego partnera w negocjacjach o postawie nieasertywnej (agresywnej, biernej i manipulującej)
3. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość rozmówcy?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
4. Narzędzia wywierania wpływu negocyjacyjnego na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
 - budowania efektywnej relacji negocyjacyjnej
 - przekonywania i argumentowania
 - zapobiegania i reagowania na konflikt
 - wywierania relacyjnego wpływu negocyjacyjnego
 - wywierania bezwzględnego wpływu negocyjacyjnego
5. Siła i mowa ciała w procesie negocjacji zakupowych
 - Pewność siebie i „siła przebicia” w negocjacjach
 - Niewerbalne wywieranie wpływu negocyjacyjnego
 - Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony negocjacji

MODUŁ II. 1 ETAP NEGOCJACJI (techniki, zasady przydatne na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych)

1. Przygotowanie do negocjowania kontraktów handlowych
 - Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
 - Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
 - Potrzeby własne i drugiej strony negocjacji
2. Zmienne negocjacyjne
 - Określanie zmiennych negocjacyjnych
 - Priorytet zmiennych dla obu stron
 - Wartości zmiennych negocjacyjnych

MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

1. Rozróżnianie stanowisk i interesów stron negocjacji
 - Cele i stanowiska
 - Potrzeby i interesy
 - Odkrywanie interesów partnera
 - Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku
2. Dążenie do korzystnych rezultatów
 - Efekt „wygrany – wygrany” jako jedna z możliwości
 - Asertywna wymiana ustępstw
 - Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ IV. 3 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

1. Manipulacje w negocjacjach
 - Taktyki i blefy negocjacyjne
 - Nasza reakcja na gry handlowo – negocjacyjne / blefy drugiej strony
 - Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania manipulacji w negocjacjach
2. Sytuacje trudne w negocjacjach

- Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą.
- Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji
- Sposoby panowania nad własnym stresem

MODUŁ V. 4 ETAP NEGOCJACJI - potwierdzenie ustaleń

1. Potwierdzenie ustaleń negocjacji i kontrola ich wdrożenia

- Akceptacja warunków i potwierdzenie ustaleń negocjacji
- Opracowanie dalszych działań
- Kontrola wdrożenia uzgodnionych warunków

2. Podsumowanie szkolenia dla działów zakupowych

- Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Zajęcia odbywają się w formie warsztatu opartego na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez:

- pracę w zespołach,
- gry symulacyjne/ ćwiczenia praktyczne - oparte na rzeczywistych przykładach,
- testy rozwojowo - szkoleniowe,
- wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy,
- dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/skuteczny-negocjator-w-dziale-zakupow-2024-11-25-krakow.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 2 Skuteczny negocjator w dziale zakupów	Maciej Leszczyński	25-11-2024	10:00	17:00	07:00
2 z 2 Skuteczny negocjator w dziale zakupów	Maciej Leszczyński	26-11-2024	09:00	16:00	07:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN

Koszt osobogodziny brutto

138,81 PLN

Koszt osobogodziny netto

112,86 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick’a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Wybrane, zrealizowane projekty szkoleniowo-doradcze:

- W MUREXIN i koncernie DELL dzielił się wiedzą jak pozyskiwać i zarządzać kluczowymi Klientami w celu maksymalizacji zysków.
- Na zlecenie Towarzystwa Ubezpieczeniowego ROYAL PBK opracował i uczestniczył we wdrażaniu jednolitych dla całej korporacji standardów sprzedażowej obsługi Klienta.
- Dla pracowników CIBA VISION prowadził cykl szkoleń związanych ze sprzedażą Ich produktów.
- Sprzedawcom BIMS PLUS przekazywał nową koncepcję pozyskiwania kluczowych Klientów.
- W TIME (Radio Eska) dzielił się wiedzą i doświadczeniem z zakresu efektywnej sprzedaży.
- Pracowników HANZA Grupa Inwestycyjna uczył za

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Autorskie materiały szkoleniowe (skrypy, ćwiczenia) oraz certyfikat ukończenia szkolenia (przy frekwencji min. 80%)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych” oraz AVENHANSEN.

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość uzyskania pomocy od Trenerów poprzez profesjonalne forum szkoleniowe, stworzone specjalnie na tego rodzaju potrzeby.
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

1 godz. szkoleniowa = 45 min.

Adres

ul. Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel*****Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452