



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI
"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA



ASERTYWNY KUPIEC

Numer usługi 2024/08/01/7829/2246802

📍 Ustroń / stacjonarna
🏷️ Usługa szkoleniowa
🕒 12 h
📅 21.11.2024 do 22.11.2024

1 966,77 PLN brutto

1 599,00 PLN netto

163,90 PLN brutto/h

133,25 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	<p>SZKOLENIE ADRESUJEMY DO:</p> <ul style="list-style-type: none">Pracowników Działów Zakupów/ZaopatrzeniaPracowników Działów InwestycjiPracowników Działów LogistykiPracowników Działów PrzetargówPracowników Działów Importuoraz wszystkich osób, które podczas negocjacji zaskakiwane są taktykami testującymi ich kreatywność, odwagę i pewność siebie.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	24
Data zakończenia rekrutacji	15-11-2024
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

Uczestnicy szkolenia poznają metody zwiększające kontrolę nad własnymi emocjami, umożliwiające zarządzanie procesem negocjacyjnym z trudnym partnerem. Dokonasz diagnozy swojego osobistego poziomu asertywności.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
x	x	Wywiad swobodny

Cel biznesowy

Umiejętności zdobywane podczas treningu:

zapoznanie uczestników z pojęciem asertywności i zachowaniami asertywnymi niezbędnymi w negocjacjach kupieckich
poznanie i doskonalenie technik asertywnych dopasowanych do różnych konkretnych sytuacji negocjacyjnych kupca
rozpoznawanie metod manipulowania i rozwijanie umiejętności skutecznego radzenia sobie z manipulacją
doskonalenie technik wywierania wpływu
rozwój umiejętności doboru odpowiednich technik negocjacyjnych w zależności od typu dostawcy
rozwijanie umiejętności w zakresie autodiagnozy swoich emocji i zarządzania nimi w procesie 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?

Program

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/asertywny-kupiec-intensywne-negocjacje-kupieckie?date=73594>

Mindset kupca (nie zaopatrzeniowca)

- Negocjacje zaczynają się od pierwszego NIE.
- Zawsze żądaj więcej.
- Granica jest w tym miejscu, w którym masz ją w głowie.

Jak przygotować się do negocjacji?

- Co kupiec chce osiągnąć – moja analiza zakupowa, moje cele, KPI i cash flow firmy. Rola kupca w osiągnięciu celów zakupowych w organizacji.
- Budowanie pozycji negocjacyjnej – zestaw naszych przekonań o drugiej stronie negocjacji.
- Gra pozorów w negocjacjach.
- Pozafinansowe cele negocjacyjne kupca – jakość, terminy, rabaty, Incoterms.
- Język potrzeb, język korzyści, język straty.
- Sztuka słuchania między wierszami.

Asertywność – sztuka zwiększania skuteczności kupca

- Asertywność kupca – o co ten szum?
- Dlaczego asertywność zwiększa skuteczność negocjacji?
- Asertywność jako zdolność egzekwowania własnych praw.
- Diagnoza osobistego poziomu asertywności – test diagnozujący osobisty poziom asertywności.
- Terytorium psychologiczne kupca – co to takiego?
- Asertywna kontrola własnego sposobu myślenia – zwiększanie poczucia własnej wartości i rozwijanie nastawienia na cel.
- Jak budować silniejszą pozycję w rozmowach z nowymi dostawcami?
- Kupiec mówi, czego chce, czyli asertywne wypowiedzianie swoich oczekiwań.
- Różnice między nieasertywnym a asertywnym sposobem wyrażania oczekiwań.
- Techniki asertywnego sposobu wyrażania oczekiwań – „stanowcze tak”.
- Kupiec mówi czego NIE chce, czyli asertywny sposób odmawiania.
- Różnice między odmową nieasertywną a asertywną.
- Możliwości wyboru zachowania w sytuacji otrzymania odmowy na prośbę.
- Relacje międzyludzkie – asertywna wymiana opinii.
- Strategie skutecznego prezentowania swoich opinii i przekonań.
- Jak wyrażać własne zdanie bez wstydu oraz nadmiernej, aroganckiej pewności siebie?
- Jak krytykować konstruktywnie, czyli wszystko o feedback’u.
- Prezentacja własnego stanowiska wyjściowego w dbałości o to, aby było wystarczająco silne (czyli pozwalało na ruch negocjacyjny).
- Zawsze zadbaj o precyzję ustaleń.
- Właściwy dobór i wielkość ustępstw.
- Jak nie dać się sprowokować – reagowanie na manipulację, agresywną krytykę i atak
- Asertywność wobec autorytetów, osób stojących wyżej w hierarchii
- Praktyczne stosowanie technik asertywnych – rozbrajanie gniewu, zasłona dymna, zgoda asertywna

Taktyki i kontr-taktyki w negocjacjach.

- Asertywne techniki budowania silnej pozycji użyteczne w trudnych sytuacjach negocjacji zakupowych.
- Techniki zgadzania się na ustępstwo i prezentowanie nowego stanowiska negocjacyjnego.
- Techniki negocjacyjne zmniejszania cen – gry cenowe z dostawcami.
- Techniki asertywnej odmowy.

Taktyki fazy przedwstępnej i wstępnej

- Poprzeczka
- Przeciek
- Odwlekanie
- Adwokat diabła
- Drzwi w twarz

- Niska piłka
- Zgniły śledź
- Problem
- Deprecjonowanie
- Auto-deprecjacja

Taktyki fazy właściwej

- Ekspert
- Maskowanie
- Próbny balon
- Pozorne ustępstwo
- Instancja wyższa
- Śmieszne pieniądze
- Dobry – zły
- Pozorny wybór
- Łączy
- Sędzia

Taktyki fazy końcowej

- Na zmęczenie
- Odkładanie
- Salami
- Fiasko
- Okienko
- Nagroda w raj
- Wycofanie
- Niepełne pełnomocnictwa
- Skubanie
- Fifty- fifty

Wojna psychologiczna

- Tworzenie sytuacji stresującej.
- Ataki personalne.
- Podważanie kompetencji i wiarygodności partnera.
- Podważanie racjonalności partnera.
- Stosowanie groźby.

Ciemna strona negocjacji – techniki wywierania wpływu, manipulacja i presja stosowana przez sprzedawców

- Defensywa w negocjacjach kupieckich – obrona przed manipulacją i presją stosowaną przez sprzedawców.
- Co zrobić, gdy druga strona Cię zagnie?
- Negocjowanie z silniejszym partnerem.
- Jak reagować na argumenty siłowe i „nie fair” ze strony dostawcy?

Budowanie długofalowych relacji z dostawcą

- Indywidualne strategie działania – dobór w zależności od dostawcy oraz konsekwencje ich stosowania.
- Skracanie dystansu – kiedy warto wywołać efekt wspólnoty („gra do jednej bramki”).
- Techniki docenienia i dowartościowanie partnera.
- Kiedy warto poinformować o wyborze innego (tańszego dostawcy)?
- Jak się zachować, gdy dostawca odkryje nasz bluff?

Gra negocjacyjna „Metropol” – zaawansowana symulacja negocjacji wielostronnych.

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

Ekspert negocjacji zakupowych, zawodowy negocjator

Jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie typu Tesco, Leroy Merlin, Castorama, Hornbah, Epicentr itp.

Stale współpracuje jako konsultant działów sprzedaży i główny trener wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował kilkuset świetnych handlowców. Chętnie dzieli się swoim doświadczeniem negocjacyjnym z kupcami.

Jest certyfikowanym trenerem coachów Corporate Coach U® Poland. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International (nr cert. 02611152-01-ER86).

Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International.

Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży

www.biznesmusisprzedawac.pl oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”.

Pisze dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji.

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 **2299 zł netto**.

Dla firm, które uczestniczyły w naszych szkoleniach cena z zakwaterowanie w pokoju 2 osobowym (z innym uczestnikiem szkolenia z tej samej firmy) wynosi **2249 zł netto**.

Dopłata do pokoju jednoosobowego wynosi **400 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

Wskazana cena szkolenia nie obejmuje noclegów.

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 wysmienitą 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