



Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce. warsztaty szkoleniowe w Zakopanem

Numer usługi 2024/08/02/8282/2249455

2 816,70 PLN brutto

2 290,00 PLN netto

117,36 PLN brutto/h

95,42 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria



📍 Zakopane / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 24 h

📅 11.12.2024 do 13.12.2024

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla osób indywidualnych wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	Warsztat szkoleniowy przeznaczony jest przede wszystkim dla: <ul style="list-style-type: none">• specjalistów i kierowników działów zakupów• pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami• kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla• osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	10-12-2024
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	24
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie praktycznych umiejętności negocjacyjnych, pozwalających na skuteczną współpracę z dostawcami i osiągnięcie korzystnych warunków zakupu.

Zrozumienie kluczowych elementów skutecznej współpracy z dostawcami oraz budowanie trwałych relacji biznesowych.

Zapoznanie się z narzędziami i strategiami optymalizacji procesów zakupowych w celu zwiększenia efektywności i redukcji kosztów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Kompetencje społeczne:</p> <ul style="list-style-type: none">- ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem- identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia,- określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz potrafi prawidłowo identyfikować i rozstrzygać dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	<ul style="list-style-type: none">- Umiejętność dostosowania reakcji do różnorodnych kontekstów zawodowych- Wybór adekwatnych metod do dalszego kształcenia.	<p>Wywiad swobodny</p>

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

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

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

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

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez kończącą zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

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

Świadectwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

Program

Dzień 1

1. Wprowadzenie do negocjacji zakupowych
2. Definicja kluczowych pojęć
3. Rola negocjacji w procesie zakupowym
4. Kluczowe umiejętności negocjacyjne
5. Komunikacja werbalna i niewerbalna
6. Sztuka słuchania i zadawania pytań
7. Ćwiczenia praktyczne: Rozwijanie umiejętności negocjacyjnych
8. Symulacje negocjacyjne
9. Analiza przypadków
10. Planowanie negocjacji
11. Analiza SWOT w kontekście negocjacji zakupowych
12. Określanie celów negocjacyjnych
13. Studium przypadku: Skuteczne planowanie negocjacji
14. Analiza przypadku praktycznego
15. Dyskusja i podsumowanie

Dzień 2

1. Budowanie skutecznych relacji z dostawcami
2. Zarządzanie relacjami z dostawcami
3. Identyfikowanie kluczowych dostawców
4. Budowanie zaufania i lojalności
5. Praktyczne strategie budowania relacji
6. Etapy rozwoju relacji biznesowych
7. Rozwiązywanie konfliktów z dostawcami
8. Warsztaty: Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych
9. Techniki skutecznej komunikacji w biznesie
10. Rozwijanie empatii i zrozumienia w relacjach biznesowych
11. Studium przypadku: Skuteczne budowanie relacji z dostawcami
12. Analiza przypadku praktycznego
13. Dyskusja i podsumowanie

Dzień 3

1. Optymalizacja procesów zakupowych
2. Optymalizacja procesów zakupowych
3. Analiza kosztów i korzyści
4. Wybór optymalnych strategii zakupowych
5. Case studies: Optymalizacja procesów zakupowych w praktyce
6. Analiza konkretnych przypadków
7. Dyskusja grupowa
8. Strategie negocjacyjne w trudnych warunkach
9. Negocjacje w sytuacjach kryzysowych
10. Zarządzanie presją i konfliktem
11. Ćwiczenia końcowe: Symulacja negocjacji i podsumowanie
12. Symulacja finalnej rundy negocjacji
13. Podsumowanie kluczowych narzędzi i rozwiązań

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce.	Ekspert SEMPER	11-12-2024	10:00	18:00	08:00
2 z 3 Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce.	Ekspert SEMPER	12-12-2024	09:00	17:00	08:00
3 z 3 Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce.	Ekspert SEMPER	13-12-2024	09:00	17:00	08:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	117,36 PLN
Koszt osobogodziny netto	95,42 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Ekspert SEMPER

To doświadczony trener z zakresu umiejętności miękkich, posiadający bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń i warsztatów. Jego pasją do rozwoju osobistego oraz zdolność do nawiązywania głębokiej relacji z uczestnikami wyróżniają go na rynku szkoleń.

Przez ostatnie dziesięć lat pracował z różnorodnymi grupami zawodowymi, od pracowników korporacyjnych po przedsiębiorców i urzędników. Jego umiejętność dopasowywania treści szkoleń do potrzeb danej grupy sprawia, że uczestnicy zawsze odchodzą z wydarzenia z nową wiedzą i motywacją do działania.

Jego wyjątkowa zdolność do empatii pozwala mu tworzyć atmosferę zaufania i akceptacji, co jest kluczowe podczas pracy nad umiejętnościami miękkimi. Nie tylko przekazuje teorię, ale również inspiruje uczestników do praktycznych działań i refleksji. Jego szkolenia są interaktywne i angażujące, co pomaga uczestnikom w skutecznym przyswajaniu materiału.

Ekspert posiada również certyfikaty z dziedziny coachingu oraz komunikacji międzyludzkiej, co dodatkowo podkreśla jego kompetencje jako trenera. Jego umiejętność słuchania, zadawania trafnych pytań i pomagania uczestnikom odkrywać ich własne potencjały jest niezastąpiona podczas indywidualnych sesji coachingowych.

Dzięki swojemu doświadczeniu i pasji do pracy, jest idealnym wyborem jako trener do szkoleń z zakresu umiejętności miękkich. Jego pozytywne podejście, zaangażowanie i profesjonalizm gwarantują skuteczne i inspirujące szkolenia, które pozostawiają trwały wpływ na uczestnikach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne

[autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]

Materiały piśmiennicze

[notatnik, długopis]

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Informacje dodatkowe

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

Adres

ul. Tadeusza Kościuszki 19/1
34-500 Zakopane

woj. małopolskie

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się szkolenie, na hotel o takim samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy. Wszelkie szczegóły organizacyjne przekazujemy Uczestnikom na 7 dni przed terminem szkolenia.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

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

Kontakt



Angelika Poznańska

E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060