



AVENHANSEN Sp. z o.o.



Skuteczny negocjator w dziale zakupów

Numer usługi 2024/12/19/5061/2471230

Kraków / stacjonarna

Usługa szkoleniowa

16 h

14.04.2025 do 15.04.2025

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

121,46 PLN brutto/h

98,75 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	5
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	11-04-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
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
Opisuje na czym polega analiza 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	Wywiad swobodny
	Wymienia swoje słabe strony wymagające rozwoju	Wywiad swobodny
Charakteryzuje aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt.	Opisuje na czym polega model: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Wywiad swobodny
	Definiuje zasady perswazyjnej prezentacji	Wywiad swobodny
	Opisuje wpływ mowy ciała w procesie negocjacji	Wywiad swobodny
	Opisuje metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą	Wywiad swobodny
Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Definiuje asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji	Wywiad swobodny
Charakteryzuje sposoby reagowania na różne trudne sytuacje i zachowania drugiej strony na poszczególnych etapach negocjacji.	Opisuje sposoby reagowania na różne trudne sytuacje i zachowania drugiej strony i potrafi je zastosować w praktyce.	Wywiad swobodny
7. Wykorzystuje poznane techniki negocjacyjne w celu zwiększenia konkurencyjności swojej firmy.	Planuje wprowadzenie poznanych technik negocjacyjnych które przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności na rynku.	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, dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się.

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

TAK, dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji,

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

TAK, dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji.

Program

Szkolenie skierowane jest do pracowników odpowiedzialnych w procesie zakupów za kontakt z dostawcami i uzgadnianie oraz negocjowanie warunków zakupu.

MODUŁ I. EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W CAŁYM PROCESIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)

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

MODUŁ II. 1 ETAP NEGOCJACJI - techniki, zasady przydatne na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

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

MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

- 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 (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

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 (mini wykład, ćwiczenia, wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy)

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

MODUŁ VI. WALIDACJA

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.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych to 60/40

Usługa jest prowadzona w trybie godzin dydaktycznych (45min). Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi.

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia znajdują się pod poniższym linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/skuteczny-negocjator-w-dziale-zakupow-2025-04-14-krakow.html>

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 12

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 12 MODUŁ I. EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W CAŁYM PROCESIE NEGOCJAC (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)	Maciej Leszczyński	14-04-2025	10:00	13:30	03:30
2 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	14-04-2025	13:30	14:00	00:30
3 z 12 MODUŁ II. 1 ETAP NEGOCJACJI - techniki zasady przydatne na poszczególnych etapach negocjacji (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)	Maciej Leszczyński	14-04-2025	14:00	15:30	01:30
4 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	14-04-2025	15:30	15:45	00:15
5 z 12 MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI - cz. I (mini wykład, ćwiczenia, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)	Maciej Leszczyński	14-04-2025	15:45	17:00	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
6 z 12 MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI - cz. II (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)	Maciej Leszczyński	15-04-2025	09:00	10:00	01:00
7 z 12 MODUŁ IV. 3 ETAP NEGOCJACJI - cz. I (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)	Maciej Leszczyński	15-04-2025	10:00	10:30	00:30
8 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	15-04-2025	10:30	10:45	00:15
9 z 12 MODUŁ IV. 3 ETAP NEGOCJACJI - cz. II (mini wykład, dyskusja, praca w zespołach, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)	Maciej Leszczyński	15-04-2025	10:45	13:00	02:15
10 z 12 Przerwa	Maciej Leszczyński	15-04-2025	13:00	13:30	00:30

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 12 MODUŁ V. 4 ETAP NEGOCJACJI - potwierdzenie ustaleń (mini wykład, ćwiczenia, wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy)	Maciej Leszczyński	15-04-2025	13:30	16:00	02:30
12 z 12 WALIDACJA	-	15-04-2025	16:00	16:15	00:15

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	121,46 PLN
Koszt osobogodziny netto	98,75 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