



Negocjacje zakupowe w praktyce - czyli jak skutecznie krok po kroku budować właściwe relacje z dostawcami.

Numer usługi 2025/01/02/8282/2482390

1 709,70 PLN brutto
1 390,00 PLN netto
106,86 PLN brutto/h
86,88 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

📍 Warszawa / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 16.06.2025 do 17.06.2025



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: -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	15-06-2025
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Usługa ma na nabycie kompetencji w zakresie wykorzystania różnych taktyk i strategii negocjacyjnych. Przeanalizujemy krok po kroku wyczerpujące studia przypadków, tak aby zakończyć negocjacje z sukcesem.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
<p>Wiedza:</p> <ul style="list-style-type: none">-definiuje pojęcia z zakresu negocjacji,-planuje jak skutecznie przygotować się do rozmów negocjacyjnych z kontrahentami.	<ul style="list-style-type: none">- Wskazuje różnice między poszczególnymi pojęciami i wyjaśnia ich zastosowanie w praktyce.-Tworzy plan przygotowania do negocjacji uwzględniający analizę potrzeb, interesów stron oraz możliwe scenariusze.-Uzasadnia wybór strategii negocjacyjnej w odniesieniu do specyfiki kontrahenta.	Test teoretyczny
<p>Umiejętności:</p> <ul style="list-style-type: none">-stosuje praktyczne umiejętności wypracowywania rozwiązań korzystnych dla obu stron.-omawia rodzaje stosowanych negocjacji-stosuje umiejętności szybkiego reagowania na zmieniające się okoliczności rynkowe.-buduje partnerskie relacje z kooperantami-dobiera indywidualny styl negocjacyjny za pomocą diagnozy,-rozdziela techniki narzędzi wpływu,	<ul style="list-style-type: none">-Uzasadnia wybór strategii negocjacyjnej w odniesieniu do specyfiki kontrahenta.-Dokonuje analizy własnego stylu negocjacyjnego na podstawie diagnozy (np. testów lub obserwacji).-Identyfikuje techniki wpływu stosowane w negocjacjach (np. perswazję, technikę „drzwi w twarz”, „niskiej piłki”).	Test teoretyczny
<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 prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu.	<ul style="list-style-type: none">- dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia- reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych	Test teoretyczny

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 trwa 2 dni (16h)
- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia według harmonogramu:

Dzień I

10:00 – 10:10 -PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

10:10 – 12:00 -szkolenie

Wprowadzenie do szkolenia

1. Cel szkolenia

2. Program

3. Logistyka

12:00 – 12:15 – przerwa

12:15 – 14:00 – szkolenie

Negocjacje – wprowadzenie

1. Definicje negocjacji

2. Rodzaje negocjacji

14:00 – 14:30 – przerwa

14:30 – 16:00 - szkolenie

Indywidualny styl negocjacyjny

1. Autodiagnoza

2. Własny styl a styl drugiej strony

3. Dobry negocjator – konieczne kompetencje

16:00 – 16:15 – przerwa

16:15 – 18:00 - szkolenie

Komunikacja z klientem

1. Model DiSC

2. Analiza własnego stylu
3. Rozpoznawanie stylu drugiej strony
4. Narzędzia budowania korzystnej relacji

Dzień II

09:00 – 11:00 – szkolenie

Wywieranie wpływu

1. Perswazja
2. Techniki i narzędzia wpływu

Niezbywalne prawa kupieckie

11:00 – 11:15 – przerwa

11:15 – 13:00 – szkolenie

Przygotowanie do negocjacji

1. Podstawowe pojęcia przydatne podczas przygotowywania się do negocjacji
2. Możliwości wzmacniania własnej BATNY
3. Persona
4. Model OARR

13:00 – 13:30 – przerwa

13:30 – 15:00 – szkolenie

Wybrane techniki negocjacyjne

1. Rozpoczęcie rozmów
2. Negocjacje właściwe
3. Finalizacja negocjacji

15:00 – 15:15 – przerwa

15:15 – 16:40 – szkolenie

Asertywność handlowa

Symulacja w oparciu o scenariusze.

16:40 – 16:50 – POST TEST walidacja po szkoleni

16:50 – 17:00 - podsumowanie i zakończenie szkolenia

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 12-godzinnym, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie dydaktycznej (45min.)

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 17

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 17 PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem	-	16-06-2025	10:00	10:10	00:10
2 z 17 Wprowadzenie do szkolenia 1. Cel szkolenia 2. Program 3. Logistyka	Zygmunt Dolata	16-06-2025	10:10	12:00	01:50
3 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	16-06-2025	12:00	12:15	00:15
4 z 17 Negocjacje – wprowadzenie 1. Definicje negocjacji 2. Rodzaje negocjacji	Zygmunt Dolata	16-06-2025	12:15	14:00	01:45
5 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	16-06-2025	14:00	14:30	00:30
6 z 17 Indywidualny styl negocjacyjny 1. Autodiagnoza 2. Własny styl a styl drugiej strony 3. Dobry negocjator – konieczne kompetencje	Zygmunt Dolata	16-06-2025	14:30	16:00	01:30
7 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	16-06-2025	16:00	16:15	00:15
8 z 17 Komunikacja z klientem 1. Model DiSC 2. Analiza własnego stylu 3. Rozpoznawanie stylu drugiej strony 4. Narzędzia budowania korzystnej relacji	Zygmunt Dolata	16-06-2025	16:15	18:00	01:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 17 Wywieranie wpływu 1. Perswazja 2. Techniki i narzędzia wpływu Niezbywalne prawa kupieckie	Zygmunt Dolata	17-06-2025	09:00	11:00	02:00
10 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	17-06-2025	11:00	11:15	00:15
11 z 17 Przygotowanie do negocjacji 1. Podstawowe pojęcia przydatne podczas przygotowywania się do negocjacji 2. Możliwości wzmocnienia własnej BATNY 3. Persona 4. Model OARR	Zygmunt Dolata	17-06-2025	11:15	13:00	01:45
12 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	17-06-2025	13:00	13:30	00:30
13 z 17 Wybrane techniki negocjacyjne 1. Rozpoczęcie rozmów 2. Negocjacje właściwe 3. Finalizacja negocjacji	Zygmunt Dolata	17-06-2025	13:30	15:00	01:30
14 z 17 przerwa	Zygmunt Dolata	17-06-2025	15:00	15:15	00:15
15 z 17 Asertywność handlowa Symulacja w oparciu o scenariusze.	Zygmunt Dolata	17-06-2025	15:15	16:40	01:25
16 z 17 POST TEST walidacja usługi	-	17-06-2025	16:40	16:50	00:10

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
17 z 17 podsumowanie i zakończenie szkolenia	Zygmunt Dolata	17-06-2025	16:50	17:00	00:10

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	1 709,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 390,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	106,86 PLN
Koszt osobogodziny netto	86,88 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Zygmunt Dolata

Ekspert SEMPER ds. planowania rozwoju pracowników. Trener biznesu, menedżer projektów, coach, wykładowca i konsultant HR. Specjalizuje się w szkoleniach i konsultacjach dla zarządzających zespołami pracowniczymi oraz pracowników wymagających wsparcia metodologicznego. Posiada wieloletnie doświadczenie zawodowe na stanowiskach menedżerskich. Ekspert ds. HR, zarządzania, budowania relacji zawodowych i autoprezentacji. Prowadzi wysoko oceniane szkolenia z zakresu oceny pracowniczej, badania potrzeb szkoleniowych, zarządzania szkoleniami, rekrutacji i selekcji pracowników, specjalizuje się również w warsztatach z komunikacji interpersonalnej, obsługi klienta oraz radzenia sobie ze stresem. Uznany konsultant w zakresie zarządzania zmianą oraz kreowania wizerunku instytucji publicznych i przedsiębiorstw. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w okresie 5 lat wstecz od daty rozpoczęcia szkolenia.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały dydaktyczne:

Standardowo zestaw materiałów szkoleniowych obejmuje:

- autorski podręcznik Uczestnika szkolenia,
- materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia

Warunki uczestnictwa

ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Dla uczestników finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych następuje zwolnienie z obowiązku opłaty podatku VAT. Zwolnienie przyznane jest zgodnie z treścią rozporządzenia ministra finansów art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 r.

- **Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.**

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

Cena szkolenia nie obejmuje noclegu.

Adres

ul. Towarowa 2/A
00-811 Warszawa
woj. mazowieckie

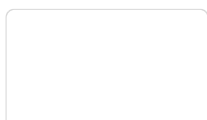
Szkolenia w Warszawie najczęściej realizujemy w Hotel*** Campanile.

W szczególnych przypadkach Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany miejsca szkolenia na obiekt o tym samym lub wyższym standardzie i nie stanowi to zmiany warunków umowy.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Angelika Poznańska



E-mail info@szkolenia-semper.pl

Telefon (+48) 570 590 060