



Eveneum Sp. z O.O.
Sp.K.

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

Negocjacje kupieckie

Numer usługi 2025/01/28/12412/2526388

📍 Kraków / stacjonarna

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 16 h

📅 05.11.2025 do 06.11.2025

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

255,99 PLN brutto/h

208,13 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Sposób dofinansowania	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
Grupa docelowa usługi	• kupcy • managerowie kategorii, • kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	28-10-2025
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

Przygotowuje do:

- Zwiększenia pewności siebie i komfortu w trakcie negocjacji.
- Przejścia z negocjacji bazujących na emocjach i przekonaniach do negocjacji opartych o analitykę zakupową.
- Usystematyzowania podejścia negocjacyjnego w stosunku do dostawców.
- Wzmocnienia efektywnego stosowania strategii zakupowej w negocjacjach.

- Zapoznania ze strategiami negocjacyjnymi dostosowanymi do Supplier Relationship Management.
- Wprowadzenia metody przygotowania się z zespołem do negocjacji.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Stosuje rozbicie kosztowe w negocjacjach.	Prezentuje wyniki rozbicia kosztowego dostawcy.	Test teoretyczny
Tworzy liniowy model kosztowy.	Identyfikuje i selekcjonuje zmienne, które mają wpływ na koszty.	Test teoretyczny
Uzasadnia i negocjuje podwyżki.	Gromadzi i analizuje dane uzasadniające potrzebę podwyżki.	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

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

Program szkolenia obejmuje 16 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane stacjonarnie w grupie do 12 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

- Negocjacyjne działania wyprzedzające
- Analiza Kraljic'a, segmentacja portfola zakupowego i dostosowanie typu negocjacji
- Narzędzia, które sprzedawcy stosują do segmentacji klientów
- Rozbicie kosztowe - cost breakdown w negocjacjach
- Liniowy model kosztowy jako narzędzie do przygotowań
- Wzrost/spadek wielkości zapotrzebowania jako parametr negocjacyjny
- Negocjacje podwyżek
- Planer Negocjacyjny Eveneum

- Analiza sytuacji partnera negocjacyjnego
- Zbieranie danych wewnątrz i w otoczeniu organizacji
- Przygotowania do negocjacji: ZOPA, MDO, LLA, BATNA...
- Zabezpieczenie organizacji przed **Sprzedażą Tylnymi Drzwiami - BackDoor Selling**
- Korzystanie ze wsparcia partnerów wewnętrznych
- Zarządzanie *Stakeholderami* i budowanie zaufania
- Wykorzystanie autorytetu przełożonego i eskalacja
- Negocjacje w środowisku direct i indirect
- Oportunizm vs. Planowanie w negocjacjach
- Obniżka ceny vs. redukcja kosztów
- Techniki proaktywne vs. reaktywne
- Komunikację przednegocjacyjną
- Wykorzystanie efektu zaskoczenia i listu od Bardzo Ważnej Osoby
- Twarde i miękkie aspekty negocjacji
- Techniki oddziaływania poprzez e-mail
- Zasady w negocjacjach telefonicznych
- Opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej
- Efektywne i Efektowne rozpoczynanie i kończenie negocjacji
- Techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych
- H2H w negocjacjach
- Konflikt i zarządzanie nim
- Osobowości negocjatorów
- Różnice kulturowe w globalnym biznesie
- Uczciwość w negocjacjach
- Budowanie autorytetu negocjatora

Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.

Grupa docelowa usługi:

- kupcy
- managerowie kategorii,
- kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Osobowości Negocjatorów	RAFAŁ DADOS	05-11-2025	09:00	11:00	02:00
2 z 11 Uczciwość w negocjacjach - test na uczciwość kupca :)	RAFAŁ DADOS	05-11-2025	11:00	12:45	01:45
3 z 11 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	05-11-2025	12:45	13:00	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
4 z 11 Ćwiczenie off-line - grane negocjacyjna	RAFAŁ DADOS	05-11-2025	13:00	15:00	02:00
5 z 11 Przygotowania do negocjacji kupieckich: ZOPA, MDO, LAA	RAFAŁ DADOS	05-11-2025	15:00	17:00	02:00
6 z 11 Osobowości Negocjatorów	RAFAŁ DADOS	06-11-2025	09:00	11:00	02:00
7 z 11 BATNA i radzenie sobie z MONOPOLISTĄ lub silniejszym partnerem	RAFAŁ DADOS	06-11-2025	11:00	12:45	01:45
8 z 11 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	06-11-2025	12:45	13:00	00:15
9 z 11 Strategia Zakupowa w negocjacjach	RAFAŁ DADOS	06-11-2025	13:00	15:00	02:00
10 z 11 Zasady w negocjacjach. Radzenie sobie z impasem	RAFAŁ DADOS	06-11-2025	15:00	16:00	01:00
11 z 11 Walidacja	RAFAŁ DADOS	06-11-2025	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	255,99 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.

Adres

Kraków
Kraków
woj. małopolskie

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393