



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

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

Negocjacje kupieckie

Numer usługi 2025/01/28/12412/2526465

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 17.11.2025 do 17.11.2025

2 029,50 PLN brutto

1 650,00 PLN netto

338,25 PLN brutto/h

275,00 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	03-11-2025
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
Liczba godzin usługi	6
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 wprowadzoną autorską metodologię przygotowań i prowadzenia negocjacji.	Wyjaśnia jak poszczególne elementy metodologii przyczyniają się do skuteczności negocjacji.	Test teoretyczny
Rozróżnia strategie negocjacyjne dostosowane do Supplier Relationship Management.	Stosuje odpowiednie strategie negocjacyjne w różnych fazach SRM.	Test teoretyczny
Stosuje metody przygotowania się z zespołem do negocjacji.	Przypisuje role i odpowiedzialność w zespole.	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 6 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano dwie 15-minutowe przerwy kawowe, oraz 30-minutową przerwę obiadową. Szkolenie realizowane online w grupie do 12 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny w formie ankiety przeprowadzony na zakończenie szkolenia (45 minut).

W trakcie zajęć przeprowadzimy ćwiczenia dopasowane 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: 8

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 8 Kompas Negocjacyjny-rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	17-11-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 8 Przerwa kawowa	Szymon Tochowicz	17-11-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 8 Kompas Negocjacyjny-rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	17-11-2025	11:00	12:30	01:30
4 z 8 Przerwa obiadowa	Szymon Tochowicz	17-11-2025	12:30	13:00	00:30
5 z 8 Targowanie / Przygotowania do negocjacji kupieckich / ZOPA, MDO, LAA / Cisza i CZAS w negocjacjach / Strategia Zakupowa w negocjacjach-rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	17-11-2025	13:00	15:00	02:00
6 z 8 Przerwa kawowa	Szymon Tochowicz	17-11-2025	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 8 Wymiana Ustępstw / Techniki handlowania ustępstwami / Zasady w negocjacjach / Radzenie sobie z impasem / Osobowości Negocjatorów- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	Szymon Tochowicz	17-11-2025	15:15	16:15	01:00
8 z 8 Walidacja-test w formie ankiety on-line	Szymon Tochowicz	17-11-2025	16:15	17:00	00:45

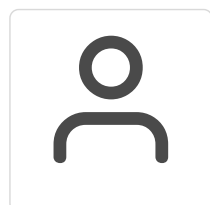
Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 029,50 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 650,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	338,25 PLN
Koszt osobogodziny netto	275,00 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych

18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym,

europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji zakupowej na zwiększający się zakres odpowiedzialności oraz obowiązków. Wykładowca European Institute of Purchasing Management we Francji.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

Informacje dodatkowe

Szkolenie może być realizowane w formule dedykowanej, zamkniętej dla jednej firmy. W tym celu zapraszamy do kontaktu na info@eveneum.com dodając w tytule wiadomości hasło: BUR

Na zajęciach stosujemy gry negocjacyjne 1-na-1, analizę na gorąco rezultatów, dyskusję w grupach i na forum, mini wykłady. Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnicy doświadczą na własnej skórze najskuteczniejszych technik sprawdzonych w środowisku międzynarodowych korporacji.

Nasi Klienci to między innymi:

- Valeo
- Lear
- BorgWarner
- Nexteer
- Michelin
- Delphi / Aptiv
- Mahle
- SaintGobain
- Nidec
- Pratt&Whitney
- MTU Aero Engines
- IAG GBS
- Lufthansa GBS
- Newag
- PESA
- PKP Energetyka
- ABB
- SMA
- Mitsubishi Electric
- Fideltronik
- Woodward
- Lumileds
- COMARCH
- OPTeam
- Bahlsen
- Grana
- TZMO
- BBrown
- Synthos
- Santander
- Societe Generale / Eurobank
- PGNiG

- Orlen
- Lotos
- Poczta Polska
- Philip Morris International
- Nowy Styl

Pełna lista naszych klientów według sektorów gospodarki znajduje się na: <https://eveneum.com/zaufali-nam/>

Warunki techniczne

Każdy uczestnik powinien mieć dostęp do urządzenia do zdalnej komunikacji (komputer/laptop), które umożliwi połączenie z platformą szkoleniową Zoom/Ms Teams oraz możliwość przeglądania i edycji dokumentów pakietu MS Office oraz PDF.

Wymagana minimalna prędkość Internetu dla danej rozdzielczości w aplikacji Microsoft Teams:

Rozdzielczość	Minimalna prędkość łącza
240p	140 Kb/s
360p	350 Kb/s
540p	850 Kb/s
720p	1,7 Mb/s
1080p	3 Mb/s

Kontakt



Szymon Tochowicz

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393