



OŚRODEK SZKOLEŃ  
I INFORMACJI  
"EFFECT" JOANNA  
JAROSZ-OPOLKA



## Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocyjnego tańca!

Numer usługi 2025/02/04/7829/2540069

📍 Ustroń / stacjonarna  
🏷️ Usługa szkoleniowa  
🕒 12 h  
📅 12.06.2025 do 13.06.2025

2 089,77 PLN brutto  
1 699,00 PLN netto  
174,15 PLN brutto/h  
141,58 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Logistyka
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>SZKOLENIE ADRESUJEMY DO:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• Pracowników Działów Zakupów/Zaopatrzenia</li><li>• Pracowników Działów Inwestycji</li><li>• Pracowników Działów Logistyki</li><li>• Pracowników Działów Przetargów</li><li>• Pracowników Działów Importu</li><li>• oraz wszystkich osób, które podczas negocjacji zaskakiwane są taktykami testującymi ich kreatywność, odwagę i pewność siebie.</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	10
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	24
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	09-06-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	12
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Certyfikat systemu zarządzania jakością wg. ISO 9001:2015 (PN-EN ISO 9001:2015) - w zakresie usług szkoleniowych

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa "Asertywny kupiec" przygotowuje do samodzielnego zarządzania procesem negocjacyjnym z trudnym partnerem i diagnozy swojego osobistego poziomu asertywności.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zwiększania swoją skuteczność dzięki asertywności	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak diagnozować osobisty poziom asertywności</li><li>- omawia jak skutecznie negocjować</li><li>- omawia sposoby egzekwowania własnych prawa</li><li>- omawia jak asertywnie sygnalizować swoje oczekiwania</li><li>- omawia jak w asertywny sposób odmawiać</li><li>- nie daje się sprowokować</li><li>- reaguje na manipulację, agresywną krytykę i atak</li></ul>	Test teoretyczny
Uczestnik asertywnie prowadzi negocjacje kupieckie	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak wykorzystać asertywne techniki budowania silnej pozycji</li><li>- omawia jak kontrolować własne emocje w trakcie negocjacji kupieckich</li><li>- omawia jak stosować taktyki fazy przedwstępnej i wstępnej</li><li>- omawia jak stosować taktyki fazy końcowej</li><li>- omawia jak wprowadzać elementy wojny psychologicznej</li></ul>	Test teoretyczny
Uczestnik buduje długofalowe relacje z dostawcami	<ul style="list-style-type: none"><li>- omawia jak dobierać indywidualne strategie działania</li><li>- omawia jak zarządzać relacjami z dostawcami</li><li>- omawia jak skracać dystans</li><li>- omawia jak stosować techniki docenienia i dowartościowania partnera</li><li>- omawia jak stawiać warunki współpracy dostawcom</li></ul>	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

Szkolenie jest skierowane do osób, które prowadzą negocjacje kupieckie.

Usługa realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy wliczają się w czas trwania usługi: I dzień - dwie przerwy 15min , przerwa obiadowa 45 min, II dzień - jedna przerwa kawowa 15 min.

**WALIDACJA** - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

<https://effect.edu.pl/szkolenia-dla-dzialu-zakupow/asertywny-kupiec-intensywne-negocjacje-kupieckie>

Mindset kupca (nie zaopatrzeniowca)

- Negocjacje zaczynają się od pierwszego NIE.
- Zawsze żądaj więcej.
- Granica jest w tym miejscu, w którym masz ją w głowie.

Jak przygotować się do negocjacji?

- Co kupiec chce osiągnąć – moja analiza zakupowa, moje cele, KPI i cash flow firmy. Rola kupca w osiągnięciu celów zakupowych w organizacji.
- Budowanie pozycji negocjacyjnej – zestaw naszych przekonań o drugiej stronie negocjacji.
- Gra pozorów w negocjacjach.
- Pozafinansowe cele negocjacyjne kupca – jakość, terminy, rabaty, Incoterms.
- Język potrzeb, język korzyści, język straty.
- Sztuka słuchania między wierszami.

Asertywność – sztuka zwiększania skuteczności kupca

- Asertywność kupca – o co ten szum?
- Dlaczego asertywność zwiększa skuteczność negocjacji?
- Asertywność jako zdolność egzekwowania własnych praw.
- Diagnoza osobistego poziomu asertywności – test diagnozujący osobisty poziom asertywności.
- Terytorium psychologiczne kupca – co to takiego?
- Asertywna kontrola własnego sposobu myślenia – zwiększanie poczucia własnej wartości i rozwijanie nastawienia na cel.
- Jak budować silniejszą pozycję w rozmowach z nowymi dostawcami?
- Kupiec mówi, czego chce, czyli asertywne wypowiedzenie swoich oczekiwań.
- Różnice między nieasertywnym a asertywnym sposobem wyrażania oczekiwań.
- Techniki asertywnego sposobu wyrażania oczekiwań – „stanowcze tak”.
- Kupiec mówi czego NIE chce, czyli asertywny sposób odmawiania.
- Różnice między odmową nieasertywną a asertywną.
- Możliwości wyboru zachowania w sytuacji otrzymania odmowy na prośbę.
- Relacje międzyludzkie – asertywna wymiana opinii.
- Strategie skutecznego prezentowania swoich opinii i przekonań.
- Jak wyrażać własne zdanie bez wstydu oraz nadmiernej, aroganckiej pewności siebie?
- Jak krytykować konstruktywnie, czyli wszystko o feedback’u.

- Prezentacja własnego stanowiska wyjściowego w dbałości o to, aby było wystarczająco silne (czyli pozwalało na ruch negocjacyjny).
- Zawsze zadbaj o precyzję ustaleń.
- Właściwy dobór i wielkość ustępstw.
- Jak nie dać się sprowokować – reagowanie na manipulację, agresywną krytykę i atak
- Asertywność wobec autorytetów, osób stojących wyżej w hierarchii
- Praktyczne stosowanie technik asertywnych – rozbrajanie gniewu, zasłona dymna, zgoda asertywna

Taktyki i kontr-taktyki w negocjacjach.

- Asertywne techniki budowania silnej pozycji użyteczne w trudnych sytuacjach negocjacji zakupowych.
- Techniki zgadzania się na ustępstwo i prezentowanie nowego stanowiska negocjacyjnego.
- Techniki negocjacyjne zmniejszania cen – gry cenowe z dostawcami.
- Techniki asertywnej odmowy.

Taktyki fazy przedwstępnej i wstępnej

- Poprzeczka
- Przeciek
- Odwlekanie
- Adwokat diabła
- Drzwi w twarz
- Niska piłka
- Zgniły śledź
- Problem
- Deprecjonowanie
- Auto-deprecjacja

Taktyki fazy właściwej

- Ekspert
- Maskowanie
- Próbny balon
- Pozorne ustępstwo
- Instancja wyższa
- Śmieszne pieniądze
- Dobry – zły
- Pozorny wybór
- Łączy
- Sędzia

Taktyki fazy końcowej

- Na zmęczenie
- Odkładanie
- Salami
- Fiasko
- Okienko
- Nagroda w raj
- Wycofanie
- Niepełne pełnomocnictwa
- Skubanie
- Fifty- fifty

Wojna psychologiczna

- Tworzenie sytuacji stresującej.
- Ataki personalne.
- Podważanie kompetencji i wiarygodności partnera.
- Podważanie racjonalności partnera.
- Stosowanie groźby.

Ciemna strona negocjacji – techniki wywierania wpływu, manipulacja i presja stosowana przez sprzedawców

- Defensywa w negocjacjach kupieckich – obrona przed manipulacją i presją stosowaną przez sprzedawców.
- Co zrobić, gdy druga strona Cię zagnie?
- Negocjowanie z silniejszym partnerem.

- Jak reagować na argumenty siłowe i „nie fair” ze strony dostawcy?

Budowanie długofalowych relacji z dostawcą

- Indywidualne strategie działania – dobór w zależności od dostawcy oraz konsekwencje ich stosowania.
- Skracanie dystansu – kiedy warto wywołać efekt wspólnoty („gra do jednej bramki”).
- Techniki docenienia i dowartościowanie partnera.
- Kiedy warto poinformować o wyborze innego (tańszego dostawcy)?
- Jak się zachować, gdy dostawca odkryje nasz bluff?

**Gra negocjacyjna „Metropoly”** – zaawansowana symulacja negocjacji wielostronnych.

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część I	Trener Effectu	12-06-2025	09:00	10:45	01:45
<b>2 z 11</b> Asertywny kupiec – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	12-06-2025	10:45	11:00	00:15
<b>3 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część II	Trener Effectu	12-06-2025	11:00	12:15	01:15
<b>4 z 11</b> Asertywny kupiec – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	12-06-2025	12:15	12:30	00:15
<b>5 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część III	Trener Effectu	12-06-2025	12:30	13:30	01:00
<b>6 z 11</b> Asertywny kupiec – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	12-06-2025	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część IV	Trener Effectu	12-06-2025	14:15	16:15	02:00
<b>8 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część I	Trener Effectu	13-06-2025	09:00	10:30	01:30
<b>9 z 11</b> Asertywny kupiec – przerwa wliczona w czas trwania usługi	Trener Effectu	13-06-2025	10:30	10:45	00:15
<b>10 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część II	Trener Effectu	13-06-2025	10:45	12:30	01:45
<b>11 z 11</b> Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!- WALIDACJA-test	-	13-06-2025	12:15	12:30	00:15

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 089,77 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 699,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	174,15 PLN
Koszt osobogodziny netto	141,58 PLN

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

## Trener Effectu

Ekspert negocjacji zakupowych, zawodowy negocjator

Jeden z najskuteczniejszych w Polsce Ekspertów twardych negocjacji.

Posiada ponad 20 letnie doświadczenie w sprzedaży oraz 15 letnie doświadczenie w negocjacjach. Wielokrotnie negocjował wielomilionowe kontrakty z biznesmenami z Rosji, Ukrainy, Niemiec, Francji, Austrii, Włoch, Tajwanu czy Chin. Negocjował kontrakty z największymi sieciami marketów w Polsce i Europie typu Tesco, Leroy Merlin, Castorama, Hornbah, Epicentr itp.

Stale współpracuje jako konsultant działów sprzedaży i główny trener wielu firm – liderów w swoich branżach. Wychował kilkuset świetnych handlowców. Chętnie dzieli się swoim doświadczeniem negocjacyjnym z kupcami.

Jest certyfikowanym trenerem coachów Corporate Coach U® Poland. Jest aktywnie działającym executive coachem i prekursorem coachingu prowokatywnego w Polsce znanym jako BAD COACH. Posiada doświadczenie w środowisku projektowym potwierdzone certyfikatem zarządzania projektami Prince2® Registered Practitioner APMG International ( nr cert. 02611152-01-ER86).

Ukończył The Art and Science of Coaching, Erickson College International.

Jest redaktorem naczelnym największego polskiego portalu o sprzedaży [www.biznesmusisprzedawac.pl](http://www.biznesmusisprzedawac.pl) oraz redaktorem działu negocjacje miesięcznika branżowego „Nowa sprzedaż”.

Pisze dla Benefit, Marketer+, OnetManager, Forbes, i wielu innych branżowych redakcji.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej.

### Informacje dodatkowe

Usługa w formie stacjonarnej.

**Cena szkolenia zawiera:** udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych, dwa lunche, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

## Adres

ul. dr. Michała Grażyńskiego 10  
43-450 Ustroń

woj. śląskie

Hotel OLYMPIC\*\*\*\*Wellness&SPA – najlepiej oceniany czterogwiazdkowy hotel w Ustroniu z przepięknym nowo otwartym Centrum Wellness (basen, jacuzzi, sauny, siłownia). Luksusowy, urokliwie położony nad rzeką Wisłą, w samym centrum uzdrowiska. Wyróżnia wyśmienitą kuchnią, która zadowoli najbardziej wymagających Gości.

### Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Joanna Kuś**

**E-mail** [effect@effect.edu.pl](mailto:effect@effect.edu.pl)

**Telefon** (+48) 662 297 689