



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★★ 4,4 / 5

533 oceny

Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocyjacyjnego tańca!

Numer usługi 2025/07/29/7829/2911071

📍 Ustroń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 20.11.2025 do 21.11.2025

2 089,77 PLN brutto

1 699,00 PLN netto

174,15 PLN brutto/h

141,58 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Logistyka

Grupa docelowa usługi

SZKOLENIE ADRESUJEMY DO:

- Pracowników Działów Zakupów/Zaopatrzenia
- Pracowników Działów Inwestycji
- Pracowników Działów Logistyki
- Pracowników Działów Przetargów
- Pracowników Działów Importu
- oraz wszystkich osób, które podczas negocjacji zaskakiwane są taktykami testującymi ich kreatywność, odwagę i pewność siebie.

Minimalna liczba uczestników

10

Maksymalna liczba uczestników

24

Data zakończenia rekrutacji

14-11-2025

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

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	- omawia jak diagnozować osobisty poziom asertywności - omawia jak skutecznie negocjować - omawia sposoby egzekwowania własnych prawa - omawia jak asertywnie sygnalizować swoje oczekiwania - omawia jak w asertywny sposób odmawiać - nie daje się sprowokować - reaguje na manipulację, agresywną krytykę i atak	Test teoretyczny
Uczestnik asertywnie prowadzi negocjacje kupieckie	- omawia jak wykorzystać asertywne techniki budowania silnej pozycji - omawia jak kontrolować własne emocje w trakcie negocjacji kupieckich - omawia jak stosować taktyki fazy przedwstępnej i wstępnej - omawia jak stosować taktyki fazy końcowej - omawia jak wprowadzać elementy wojny psychologicznej	Test teoretyczny
Uczestnik buduje długofalowe relacje z dostawcami	- omawia jak dobierać indywidualne strategie działania - omawia jak zarządzać relacjami z dostawcami - omawia jak skracać dystans - omawia jak stosować techniki docenienia i dowartościowania partnera - omawia jak stawiać warunki współpracy dostawcom	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 rozdzielanie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie jest skierowane do osób, które prowadzą negocjacje kupieckie.

Usługa stacjonarna realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej, bez podziału na grupy.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie 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?date=79477>

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.
- Diagnostyka 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 wypowiadanie 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 raju
- 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 blef?

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
1 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część I- wykład	Trener Effectu	20-11-2025	09:00	10:45	01:45
2 z 11 Asertywny kupiec–przerwa	Trener Effectu	20-11-2025	10:45	11:00	00:15
3 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część II- wykład	Trener Effectu	20-11-2025	11:00	12:15	01:15
4 z 11 Asertywny kupiec–przerwa	Trener Effectu	20-11-2025	12:15	12:30	00:15
5 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocjacyjnego tańca!-część III- wykład	Trener Effectu	20-11-2025	12:30	13:30	01:00
6 z 11 Asertywny kupiec–przerwa	Trener Effectu	20-11-2025	13:30	14:15	00:45

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocyjacyjnego tańca!-część IV- wykład	Trener Effectu	20-11-2025	14:15	16:15	02:00
8 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocyjacyjnego tańca!-część I- wykład	Trener Effectu	21-11-2025	09:00	10:30	01:30
9 z 11 Asertywny kupiec–przerwa	Trener Effectu	21-11-2025	10:30	10:45	00:15
10 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocyjacyjnego tańca!-część II- wykład	Trener Effectu	21-11-2025	10:30	12:15	01:45
11 z 11 Asertywny kupiec – daj się zaprosić do negocyjacyjnego tańca!- WALIDACJA-test	-	21-11-2025	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 najsukuteczniejszych 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, Hornbach, 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 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

Telefon (+48) 662 297 689