



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,4 / 5

554 oceny

TWARDE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Numer usługi 2025/07/30/7829/2911483

2 089,77 PLN brutto

1 699,00 PLN netto

174,15 PLN brutto/h

141,58 PLN netto/h

📍 Ustroń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 11.12.2025 do 12.12.2025

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Logistyka
Grupa docelowa usługi	Program polecamy kadrze kierowniczej i specjalistom działów zakupów i logistyki, importu, inwestycji, przetargów, projektów.
Minimalna liczba uczestników	10
Maksymalna liczba uczestników	22
Data zakończenia rekrutacji	05-12-2025
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 przygotowuje do zarządzania procesem negocjacji

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik omawia jak prowadzić negocjacje zakupowe	- analizuje pozycję dostawcy - omawia jak wybierać strategie kupieckie - omawia stosowanie technik negocjacyjnych i wywierania wpływu - omawia jak asertywnie stawiać granice w negocjacjach - objaśnia jak umiejętnie bronić swoich celów - omawia jak stosować techniki perswazji - omawia jak stosować techniki asertywnej komunikacji - omawia jak negocjuje ceny - omawia sposoby radzenia sobie z trudnymi partnerami - omawia jak budować długofalową współpracę z dostawcami - omawia zasady domykania kontraktów	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

Usługa skierowana do **kadry kierowniczej i specjalistów działów zakupów i logistyki, importu, inwestycji, przetargów, projektów**

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.

Rola działów zakupów

- **Funkcja zakupów i inwestycji w przedsiębiorstwie**, czy tylko redukcja kosztów?
- **Innowacja i Integracja**. Dział zakupów w walce o konkurencyjność przedsiębiorstwa.
- **Strategia zakupowa przedsiębiorstwa**. Cele w negocjacjach z dostawcami.
- **Negocjacje, a kategorie zakupowe Direct i Indirect**. Zakupy operacyjne / taktyczne / strategiczne.
- **Narzędzia i dźwignie zakupowe wspierające prowadzenie negocjacji**.

Konsolidacja potrzeb. Procedury. Analiza rynku i dostawców. Zarządzanie popytem. TCO i CBD. E-narzędzia. Budowanie relacji z Dostawcami. Outsourcing. Grupy zakupowe. Finansowanie przez Dostawców. Partnerstwo z Dostawcami.

Siła i efektywność kupca

- **Predyspozycje osobowościowe** wspierające skuteczność prowadzenia negocjacji zakupowych. Kim jesteś w negocjacjach? Siła negocjacyjna, co to takiego i jak można ją zwiększyć? Mocne i słabe strony. Autodiagnoza Indywidualnego Stylu Negocjacyjnego.
- **Postawy, a efektywność biznesowa Kupca**. Co sprzyja osiąganiu sukcesu w negocjacjach? Jak najlepsi Kupcy doskonalą swoje Talenty?
- **Autorytet Kupca**. Budowanie wiarygodności i silnej pozycji wyjściowej.
- **Savoir vivre w negocjacjach**. Podstawy konstruktywnego wizerunku. 8 najczęstszych błędów w budowaniu wizerunku.
- **Kodeks zasad i wartości Kupca – Negocjatora**.

Wybór strategii – jak negocjować, aby wygrać

- **Rodzaje strategii w negocjacjach**. Strategie aktywne, pasywne, konfrontacyjne, integracyjne.
- **Kiedy, jak i z kim stosować określone strategie negocjacyjne**. Cele i narzędzia stosowane w poszczególnych strategiach. Elastyczność. Metody otwarcia, prowadzenia i zamknięcia poszczególnych strategii negocjacyjnych. 4 pozycje wyjściowe.
- **Planowanie negocjacji** – analiza pozycji Dostawcy i Nabywcy. 5 sił Pottera. Dane wrażliwe Dostawców. Słabe i Mocne Punkty. O czym można, a czego nie wolno mówić. O co warto zapytać Dostawców.
- **Wybór strategii**. Definiowanie celów negocjacyjnych. Minimum i maximum. Cele sprzężone. Budowanie scenariusza negocjacji.
- **Definiowanie pozycji/oczekiwań/zachowań/taktyk Dostawcy**. Budowanie kontrpropozycji.
- **Alternatywy wspierające i kontrolujące przebieg negocjacji**: BATNA, agenda, zespół negocjacyjny i role w zespole, dokumentowanie procesu negocjacji – protokoły, karta ustaleń.
- **Uruchamianie strategii w pierwszym rozdaniu**. Badanie odpowiedzi Dostawcy. Elastyczność podejścia.

Otwarcie negocjacji. Zbuduj dobrą pozycję wyjściową i relacje

- **Architektura pomieszczenia** i jej wpływ na wynik negocjacji.
- **Przełamywanie barier** i tworzenie konstruktywnych relacji.
- Gry i techniki stosowane na wejściu przez Kupców.

Taktyki białe w rozpoczęciu negocjacji

Wyższy cel. Metapoziom. Przepuszczanie pozytywnych strzałek. Nagroda w raju. Darmowa przysługa. Szybko, zwięźle i na temat.

Taktyki czarne w rozpoczęciu negocjacji

Fait accompli. Taktyka wysokiej/niskiej piłki. Technika zabójczego pytania. Dobry / zły glina. Zabójcza riposta. Stawianie pod ścianą. Kryptolicytacja.

Taktyki neutralne

Próbny balon. Konkurencja. Liczy się tylko... Cisza. Wywiad rozpoznawczy. Gra na czas.

- **Ulubione zagrywki handlowców na wejściu**. Jak nie dać się zaskoczyć i sprytnie rozegrać początek, czyli czego uczą się handlowcy i stosują na Kupcach.
- **Skuteczne kontrtaktyki**: unikaj konfliktu przy rozpoczęciu negocjacji, okazuj zaskoczenie, stawiaj wysokie oczekiwania, nigdy nie przyjmuj pierwszej oferty, nie dawaj gwarancji zakupu, wzmacniaj niepewność, wypuszczaj próbny balon.

Faza środkowa. Wszystko, albo nic, czy kompromis?

- **Sztuka perswazji** w budowaniu sukcesu negocjacji.
- **Techniki wywierania wpływ stosowane przez Dostawców i Kupców**.

- **Stosowanie adekwatnej argumentacji do typu osobowościowego Dostawcy** (szybka diagnoza i trafne argumenty).
- **Budowanie porozumienia:** umiejętność słuchania i słyszenia, parafraza, odzwierciedlenie, klaryfikacja, potwierdzenie, słowa klucze budujące porozumienie.
- **Retoryka Kupca** – jak mówić, aby zmotywować do podjęcia decyzji.
- **Jak pytaniami sterować procesem negocjacji.**
- Gry i taktyki fazy środkowej.

Taktyki białe

Podtrzymywanie dobrej atmosfery. Wyższe cele. Niewielkie ustępstwa. Ad vanitatem. Ad miseracordiam. Koncentrowanie się na interesach i rozwiązaniach. Okazywanie zrozumienia.

Taktyki czarne

Bezlitosny partner. Dokręcanie śruby. Wycofanie oferty. Zdechła ryba. Rosyjski front. Groźba. Brak ustępstw. Ataki personalne. Obniżanie wartości. Stawianie żądań. Twarde wybory. Taktyki prowokowania negatywnych emocji. Wyolbrzymianie sporu. Błef. Dziel i rządź.

Taktyki neutralne

Standardowa procedura. Optyk z Brooklinu. Wyższa instancja. Gorący ziemniak. Pusty portfel. Przełamywanie impasu. Angażowanie trzeciej strony. Zmiana biegu. Przejmowanie inicjatywy. Autorytet. Kompromis. Obiektywne kryteria. Inspektor Colombo. Ekspert. Salami.

- **Asertywność po stronie Kupca.** Techniki asertywnej komunikacji w negocjacjach. Krytyka. Odmowa. Prośba. Asertywne komunikaty. Feedback. Komunikat trójstopniowy. FEKOZ. Jak Kupiec profesjonalnie reaguje na trudne zachowania i komunikaty Dostawców.

Manipulacje, konflikt, emocje, stres. Jak rozegrać twarde techniki

- **Techniki manipulacji stosowane przez handlowców** podczas negocjacji.

Manipulacje faktami. Manipulacje emocjami. Manipulacje komplementami. Manipulacje wiedzą i koneksjami. Manipulacje zmniejszaniem poczucia kontroli. Manipulacje technikami wpływu społecznego. Manipulacje lingwistyczne. Celowe pomyłki i odwracanie uwagi.

Jak rozpoznawać, neutralizować i minimalizować manipulacje.

- **Czego uczyć się handlowcy na temat przedstawiania ceny.** Czyli jak obronić się przed wpływem i grą ceną w trakcie negocjacji. 11 najczęstszych technik prezentowania ceny przez handlowców.
- **Emocje w zenicie.** Czyli jak zachować twarz i schować emocje do kieszeni. Inteligencja emocjonalna Kupca.
- **Uwaga na Impas.** Co doprowadza do impasu i jak wyjść z impasu w negocjacjach.
- **Praktyczne sposoby radzenia sobie ze stresem,** frustracją, negatywnymi emocjami dla Negocjatorów.

Finalizacja negocjacji. Jak zakończyć z sukcesem

- **Podsumowanie.** Ustalenia. Wspólna karta.
- **Techniki stosowane na zakończenie.** Czyli dlaczego należy trzymać koncentrację do końca.

Taktyki białe

Wprowadzanie nadcelu. Uzasadnianie wagi. Zaangażowanie emocjonalne. Prezentacja korzyści.

Taktyki czarne

Błędne liczby. Nieuwaga. Zmiana warunków. Nowa oferta. Eskalacja ustępstw.

Taktyki neutralne

Skubanie. Absorbacja protestu. Śmieszne pieniądze. Rzut na taśmę. Podsumowanie. 8 zamknięć negocjacji.

- **Budowanie relacji na przyszłość.** Zostaw mosty, otwarte furtki, pozytywne gesty, nawet wówczas, gdy było trudno.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-część I-wykład	Trener Effectu	11-12-2025	09:00	10:30	01:30
2 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-przerwa	Trener Effectu	11-12-2025	10:30	10:45	00:15
3 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-część II-wykład	Trener Effectu	11-12-2025	10:45	12:30	01:45
4 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-przerwa	Trener Effectu	11-12-2025	12:30	12:45	00:15
5 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-część III-wykład	Trener Effectu	11-12-2025	12:45	14:00	01:15
6 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-przerwa	Trener Effectu	11-12-2025	14:00	14:45	00:45
7 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-część IV-wykład	Trener Effectu	11-12-2025	14:45	16:30	01:45
8 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-część I-wykład	Trener Effectu	12-12-2025	09:00	10:45	01:45
9 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-przerwa	Trener Effectu	12-12-2025	10:45	11:00	00:15
10 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-część II-wykład	Trener Effectu	12-12-2025	11:00	12:15	01:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
11 z 11 Twarde negocjacje zakupowe-WALIDACJA-test	-	12-12-2025	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

Doświadczony trener i negocjator-praktyk. Prowadziła, współprowadziła i konsultowała projekty negocjacyjne o wartości do 160 mln PLN. Obecnie jest doradcą negocjacyjnym w zakresie strategii i wpływu, coachem negocjatorów, prowadzi treningi dla negocjatorów oparte na best practices. Posiada doświadczenie negocjacyjne zarówno ze strony sprzedażowej, jak i zakupowej w branżach takich jak: FMCG, produkcja, finanse, inwestycje.

Należy dzisiaj do czołówki trenerów w Polsce. Psycholog, certyfikowany trener TTT University of Wales, Personal Coaching The Coaching Academy, London, Trener The Training Associates, jednej z największych firm szkoleniowych na świecie.

Łącznie przeprowadziła ponad 400 projektów szkoleniowych z zakresu negocjacji, perswazji, komunikacji i wpływu oraz technik antymanipulacji dla organizacji komercyjnych, rządowych i samorządowych takich jak m.in.: ING Bank Śląski SA, BRE Bank SA, Kredyt Bank SA, PKO BP SA, PKO SA, organizacji rynkowych m. in. PGE, PGNiG, KGHM, Polkomtel, P4, BWI, Nexteer, Man, Skanska, Mirbud, Volvo, General Motors, Isuzu, Magna Polska, Star Foods Ltd., Danone, Netia, Delphi, Schneider Electric, Air Products Polska, Messer Polska, CJ Internationale, ICF Polfa Rzeszów, Polfa Łódź, Grupa Orlen, Vienna Insurance Group oraz organizacji rządowych i samorządowych: Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, ZUS, Urzędy Miast, Urzędy Marszałkowskie. W swojej karierze przeszkoliła kilka tysięcy osób m.in. menedżerów i kupców.

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 lunchy, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

Adres

ul. Zdrojowa 3
43-450 Ustroń
woj. śląskie

SPA&Wellness Hotel Diament**** – komfortowy hotel, położony w uzdrowskiej części Ustronia. Do dyspozycji Gości Centrum Wellness (basen z przeciwprądem, wodospad basenowy, jacuzzi, sauna sucha), basen.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689