



## Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce.

Numer usługi 2025/12/29/8282/3230365

2 816,70 PLN brutto

2 290,00 PLN netto

156,48 PLN brutto/h

127,22 PLN netto/h

Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

★★★★★ 4,5 / 5

🕒 18 h

2 943 oceny

📅 23.09.2026 do 25.09.2026

## Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

**Warsztat szkoleniowy przeznaczony jest przede wszystkim dla:**

- specjalistów i kierowników działów zakupów
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami
- kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla
- osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

18

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

## Cel

### Cel edukacyjny

Nabycie praktycznych umiejętności negocjacyjnych, pozwalających na skuteczną współpracę z dostawcami i osiągnięcie korzystnych warunków zakupu.

Zrozumienie kluczowych elementów skutecznej współpracy z dostawcami oraz budowanie trwałych relacji biznesowych. Zapoznanie się z narzędziami i strategiami optymalizacji procesów zakupowych w celu zwiększenia efektywności i redukcji kosztów.

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

<b>Efekty uczenia się</b>	<b>Kryteria weryfikacji</b>	<b>Metoda walidacji</b>
-	-	Wywiad swobodny

# **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**

## **Dzień 1**

1. Wprowadzenie do negocjacji zakupowych
2. Definicja kluczowych pojęć
3. Rola negocjacji w procesie zakupowym
4. Kluczowe umiejętności negocjacyjne
5. Komunikacja werbalna i niewerbalna
6. Sztuka słuchania i zadawania pytań
7. Ćwiczenia praktyczne: Rozwijanie umiejętności negocjacyjnych
8. Symulacje negocjacyjne
9. Analiza przypadków

10. Planowanie negocjacji
11. Analiza SWOT w kontekście negocjacji zakupowych
12. Określanie celów negocjacyjnych
13. Studium przypadku: Skuteczne planowanie negocjacji
14. Analiza przypadku praktycznego
15. Dyskusja i podsumowanie

## **Dzień 2**

1. Budowanie skutecznych relacji z dostawcami
2. Zarządzanie relacjami z dostawcami
3. Identyfikowanie kluczowych dostawców
4. Budowanie zaufania i lojalności
5. Praktyczne strategie budowania relacji
6. Etapy rozwoju relacji biznesowych
7. Rozwiązywanie konfliktów z dostawcami
8. Warsztaty: Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych
9. Techniki skutecznej komunikacji w biznesie
10. Rozwijanie empatii i zrozumienia w relacjach biznesowych
11. Studium przypadku: Skuteczne budowanie relacji z dostawcami
12. Analiza przypadku praktycznego
13. Dyskusja i podsumowanie

## **Dzień 3**

1. Optymalizacja procesów zakupowych
2. Optymalizacja procesów zakupowych
3. Analiza kosztów i korzyści
4. Wybór optymalnych strategii zakupowych
5. Case studies: Optymalizacja procesów zakupowych w praktyce
6. Analiza konkretnych przypadków
7. Dyskusja grupowa
8. Strategie negocjacyjne w trudnych warunkach
9. Negocjacje w sytuacjach kryzysowych
10. Zarządzanie presją i konfliktem
11. Ćwiczenia końcowe: Symulacja negocjacji i podsumowanie
12. Symulacja finalnej rundy negocjacji
13. Podsumowanie kluczowych narzędzi i rozwiązań

# Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 3</b> Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce	Trener SEMPER	23-09-2026	09:00	15:00	06:00
<b>2 z 3</b> Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce	Trener SEMPER	24-09-2026	09:00	15:00	06:00
<b>3 z 3</b> Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce	Trener SEMPER	25-09-2026	09:00	15:00	06:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	127,22 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**  
**Trener SEMPER**



## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

### Informacje dodatkowe

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z Internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Warunki techniczne

#### Wymagania techniczne:

- Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

#### Wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia
- Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

# Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060