



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

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

## Negocjacje kupieckie

Numer usługi 2026/02/05/12412/3311234

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏢 Usługa szkoleniowa

🕒 6 h

📅 23.10.2026 do 23.10.2026

2 177,10 PLN brutto

1 770,00 PLN netto

362,85 PLN brutto/h

295,00 PLN netto/h

156,25 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<ul style="list-style-type: none"><li>• kupcy</li><li>• managerowie kategorii,</li><li>• kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych</li></ul>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	16-10-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	zdalna w czasie rzeczywistym
<b>Liczba godzin usługi</b>	6
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	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:

- kupy
- 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
<b>1 z 8</b> Kompas Negocjacyjny- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	23-10-2026	09:00	10:45	01:45
<b>2 z 8</b> Przerwa kawowa	SZYMON TOCHOWICZ	23-10-2026	10:45	11:00	00:15
<b>3 z 8</b> Kompas Negocjacyjny- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	23-10-2026	11:00	12:30	01:30
<b>4 z 8</b> Przerwa obiadowa	SZYMON TOCHOWICZ	23-10-2026	12:30	13:00	00:30
<b>5 z 8</b> 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	23-10-2026	13:00	15:00	02:00
<b>6 z 8</b> Przerwa kawowa	SZYMON TOCHOWICZ	23-10-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>7 z 8</b> Wymiana Ustępstw / Techniki handlowania ustępstwami / Zasady w negocjacjach / Radzenie sobie z impasem / Osobowości Negocjatorów- rozmowa na żywo, ćwiczenia, chat, współdzielenie ekranu	SZYMON TOCHOWICZ	23-10-2026	15:15	16:00	00:45
<b>8 z 8</b> Walidacja- test w formie ankiety on-line	-	23-10-2026	16:00	17:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 177,10 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 770,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	362,85 PLN
Koszt osobogodziny netto	295,00 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,

europiejskim 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](mailto: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://eve neum.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@eve neum.com](mailto:szymon.tochowicz@eve neum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393