



Negocjacje kupieckie

Numer usługi 2026/02/05/12412/3311256

4 305,00 PLN brutto

3 500,00 PLN netto

269,06 PLN brutto/h

218,75 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

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

★★★★★ 4,6 / 5

63 oceny

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 16:00 h

📅 08.10.2026 do 09.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• kupcy• managerowie kategorii,• kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	01-10-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Liczba godzin usługi	16
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	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 rozbięcie kosztowe w negocjacjach.	Prezentuje wyniki rozbięcia kosztowego dostawcy.	Test teoretyczny
Tworzy liniowy model kosztowy.	Identyfikuje i selekcjonuje zmienne, które mają wpływ na koszty.	Test teoretyczny
Uzasadnia i negocjuje podwyżki.	Gromadzi i analizuje dane uzasadniające potrzebę podwyżki.	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 16 godzin zegarowych (60 minut). W trakcie 1 dnia szkoleniowego przewidziano 15-minutową przerwę. Szkolenie realizowane stacjonarnie w grupie do 12 osób w formie wykładu i ćwiczeń praktycznych. Metodą walidacji będzie test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia (60 minut).

- Negocjacyjne działania wyprzedzające
- Analiza Kraljic'a, segmentacja portfola zakupowego i dostosowanie typu negocjacji
- Narzędzia, które sprzedawcy stosują do segmentacji klientów
- Rozbicie kosztowe - cost breakdown w negocjacjach
- Liniowy model kosztowy jako narzędzie do przygotowań
- Wzrost/spadek wielkości zapotrzebowania jako parametr negocjacyjny
- Negocjacje podwyżek
- Planer Negocjacyjny Eveneum

- Analiza sytuacji partnera negocyjacyjnego
- Zbieranie danych wewnątrz i w otoczeniu organizacji
- Przygotowania do negocjacji: ZOPA, MDO, LLA, BATNA...
- Zabezpieczenie organizacji przed **Sprzedazą Tylnymi Drzwiami - BackDoor Selling**
- Korzystanie ze wsparcia partnerów wewnętrznych
- Zarządzanie *Stakeholderami* i budowanie zaufania
- Wykorzystanie autorytetu przełożonego i eskalacja
- Negocjacje w środowisku direct i indirect
- Oportunizm vs. Planowanie w negocjacjach
- Obniżka ceny vs. redukcja kosztów
- Techniki proaktywne vs. reaktywne
- Komunikację przednegocjacyjną
- Wykorzystanie efektu zaskoczenia i listu od Bardzo Ważnej Osoby
- Twarde i miękkie aspekty negocjacji
- Techniki oddziaływania poprzez e-mail
- Zasady w negocjacjach telefonicznych
- Opracowywanie skutecznej agendy negocjacyjnej
- Efektywne i Efektowne rozpoczynanie i kończenie negocjacji
- Techniki wzmacniające pozycję w negocjacjach zdalnych
- H2H w negocjacjach
- Konflikt i zarządzanie nim
- Osobowości negocjatorów
- Różnice kulturowe w globalnym biznesie
- Uczciwość w negocjacjach
- Budowanie autorytetu negocjatora

Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.

Grupa docelowa usługi:

- kupcy
- managerowie kategorii,
- kierownicy i dyrektorzy działów zakupów z firm produkcyjnych

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 11

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Osobowości Negocjatorów	RAFAŁ DADOS	08-10-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 11 Uczciwość w negocjacjach - test na uczciwość kupca :)	RAFAŁ DADOS	08-10-2026	11:00	12:45	01:45
3 z 11 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	08-10-2026	12:45	13:00	00:15
4 z 11 Ćwiczenie off-line - grane negocjacyjna	RAFAŁ DADOS	08-10-2026	13:00	15:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Przygotowania do negocjacji kupieckich: ZOPA, MDO, LAA	RAFAŁ DADOS	08-10-2026	15:00	17:00	02:00
6 z 11 Osobowości Negocjatorów	RAFAŁ DADOS	09-10-2026	09:00	11:00	02:00
7 z 11 BATNA i radzenie sobie z MONOPOLISTĄ lub silniejszym partnerem	RAFAŁ DADOS	09-10-2026	11:00	12:45	01:45
8 z 11 Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	09-10-2026	12:45	13:00	00:15
9 z 11 Strategia Zakupowa w negocjacjach	RAFAŁ DADOS	09-10-2026	13:00	15:00	02:00
10 z 11 Zasady w negocjacjach. Radzenie sobie z impasem	RAFAŁ DADOS	09-10-2026	15:00	16:00	01:00
11 z 11 Walidacja-test w formie ankiety on-line	-	09-10-2026	16:00	17:00	01:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 305,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 500,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	269,06 PLN
Koszt osobogodziny netto	218,75 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Ćwiczenia negocjacyjne i analiza sytuacji dopasowana jest zarówno do zakupów direct jak i indirect.

Adres

ul. Józefa Wybickiego 3b
31-261 Kraków
woj. małopolskie

Centrum Konferencyjno-Hotelowe - <https://krowodrzahotel.pl/>

Kontakt



SZYMON TOCHOWICZ

E-mail szymon.tochowicz@eveneum.com

Telefon (+48) 533 439 393