



SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Numer usługi 2026/03/04/4974/3379936

2 214,00 PLN brutto

1 800,00 PLN netto

158,14 PLN brutto/h

128,57 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Vademecum -
Konferencje i
Szkolenia Sp. z o.o.

★★★★★ 4,7 / 5

295 ocen

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 14:00 h

📅 15.06.2026 do 16.06.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Specjaliści i kadra zakupowa:

- Kupcy i Procurement Specialistowie
- Category Managerowie i Specjaliści ds. strategicznych zakupów
- Managerowie i Kierownicy działów zakupów
- Osoby odpowiedzialne za analizę rynku dostawców i przygotowanie ofert

Kadra zarządzająca i nadzorująca procesy zakupowe:

- Dyrektorzy Zakupów (Chief Procurement Officer)
- Managerowie projektów zakupowych
- Project Managerowie współpracujący z dostawcami strategicznymi
- Członkowie zespołów negocjacyjnych

Osoby, które mają kontakt z dostawcami:

- Prowadzące negocjacje krajowe i międzynarodowe
- Specjaliści ds. kontraktów i umów zakupowych
- Pracownicy działów logistyki i supply chain współpracujący przy negocjacjach

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

08-06-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

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 uczestników do prowadzenia negocjacji, dokładnej analizy procesu poprzez badanie rynku dostawców, poznanie taktyk kupieckich, zbudowanie wiedzy o produkcie, wykorzystanie narzędzi sourcingowych. Potwierdzi ich przygotowanie do samodzielnego prowadzenia negocjacji i dobierania odpowiednich technik przy spotkaniach negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i przygotowuje negocjacje zakupowe, stosując profesjonalne narzędzia analizy rynku i dostawców	1. Opracowuje analizę rynku dostawców z wykorzystaniem RFI, RFP, RFQ.	Test teoretyczny
	2. Segmentuje dostawców i pozycjonuje ich na osi siła-słabość z użyciem Matrycy Kraljic, Modelu Wiatraka lub modelu „11Cs”.	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi negocjacje zakupowe w sposób efektywny, wykorzystując techniki negocjacyjne, TCO oraz metody obrony ceny.	1. Przygotowuje strategię negocjacyjną uwzględniającą BATNA i całkowity koszt posiadania (TCO).	Test teoretyczny
	2. Stosuje techniki obrony ceny i negocjowania kar umownych w symulowanych scenariuszach negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Uczestnik kształtuje relacje z dostawcami, uwzględniając styl negocjatora, kulturę i komunikację niewerbalną.	1. Identyfikuje własny styl negocjatora i dostosowuje strategię do stylu i kultury dostawcy.	Test teoretyczny
	2. Analizuje i interpretuje mowę ciała uczestników negocjacji oraz formułuje właściwe komunikaty słowne.	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

1. **Negocjacje krok po kroku**, czyli dokładna analiza procesu
2. **Analiza rynku dostawców**. Narzędzia budowy wiedzy o rynku:RFI – zapytanie o informację, RFP – zapytanie o propozycję, RFQ – zapytanie o ofertę.
3. **Taktyki kupieckie stosowane na etapie rozpoznania rynku** – czyli, negocjacje rozpoczynają się od pierwszego kontaktu z dostawcą.
4. **Pozycjonowanie na osi siła – słabość, profesjonalne narzędzia kupieckie** – „Matryca Kraljic” oraz „Model Wiatraka” i model „11Cs”.
5. **Atrakcyjność oczami klienta i atrakcyjność oczami dostawcy**.
6. **Budowanie wiedzy o produkcie/usłudze** – profesjonalne narzędzie kupieckie „Should Cost Model”
7. **Przygotowanie negocjacji TCO** (całkowity koszt posiadania).
8. **Walidacja dostawcy i walidacja oferty** – profesjonalne narzędzie kupieckie metoda, metoda "0-10"?
9. **Negocjacje ramowej umowy zakupowej**. Najważniejsze zapisy, gwarantujące respektowanie postanowień umowy.
10. Jak w łatwy sposób negocjować kary umowne z dostawcą? **Techniki negocjacji kar umownych**
11. **Kupieckie „złe słowa”**, czyli jakich zwrotów unikać i jak formować zdania. Jak budować właściwe relacje z dostawcą.
12. **Techniki obrony ceny przez dostawców**.
13. **Dostawca chce podnieść cenę** – jak się bronić? – czyli techniki obrony ceny przez kupców.
14. Negocjacje w różnych kulturach.
15. **Przykłady negocjacji w zależności o stylu negocjatora i kultury kraju**
16. Taktyki negocjacyjne – przedstawienie **konkretnych taktyk i przykładów ich stosowania w praktyce**
17. Test stylu negocjatora – ćwiczenie na określenie naturalnego stylu każdego z uczestników.
18. Gra symulacyjna – negocjacje.
19. Mowa ciała – omówienie **najpopularniejszych zachowań przy stole negocjacyjnym i ich znaczenia**
20. Przygotowanie miejsca negocjacji – **praktyczne wskazówki**

Szkolenie trwa 14 godzin zegarowych (2 dni szkoleniowe). Maksymalna liczna uczestników - 16.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

- Uczestnik powinien stawić się punktualnie na szkolenie,
- wziąć udział w pełnym wymiarze czasu trwania szkolenia,
- brać czynny udział w szkoleniu podczas ćwiczeń i zadań

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia:

- sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik,
- flipchart z kartkami papieru
- stoły i krzesła dla każdego uczestnika i trenera ustawione w U

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 10

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 10 Negocjacje krok po kroku, czyli dokładna analiza procesu. Analiza rynku dostawców	Jacek Jarmuszczyk	15-06-2026	09:00	11:00	02:00
2 z 10 Taktyki kupieckie stosowane na etapie rozpoznania rynku. Pozycjonowanie na osi siła – słabość, profesjonalne narzędzia kupieckie	Jacek Jarmuszczyk	15-06-2026	11:00	13:00	02:00
3 z 10 Atrakcyjność oczami klienta i atrakcyjność oczami dostawcy. Budowanie wiedzy o produkcie/usłudze	Jacek Jarmuszczyk	15-06-2026	13:00	15:00	02:00
4 z 10 Walidacja dostawcy i walidacja oferty	Jacek Jarmuszczyk	15-06-2026	15:00	16:00	01:00
5 z 10 Negocjacje ramowej umowy zakupowej. Techniki negocjacji kar umownych	Jacek Jarmuszczyk	16-06-2026	09:00	10:00	01:00
6 z 10 Techniki obrony ceny przez dostawców	Jacek Jarmuszczyk	16-06-2026	10:00	11:00	01:00
7 z 10 Taktyki negocjacyjne – konkretne taktyki i przykłady ich stosowania w praktyce	Jacek Jarmuszczyk	16-06-2026	11:00	13:00	02:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 10 Gra symulacyjna – negocjacje.	Jacek Jarmuszczak	16-06-2026	13:00	15:00	02:00
9 z 10 Przygotowanie miejsca negocjacji – praktyczne wskazówki	Jacek Jarmuszczak	16-06-2026	15:00	15:45	00:45
10 z 10 WALIDACJA	-	16-06-2026	15:45	16:00	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	158,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	128,57 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Jarmuszczak

trener-praktyk, z doświadczeniem na międzynarodowych rynkach, manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności. Jedyny w Polsce trener z doświadczeniem praktycznym sięgającym od zakupów surowców i opakowań dla branży FMCG, przez zakupy dla przemysłu automotive do zakupu usług profesjonalnych (w tym Facility Management) i systemów IT branży usługowej. Dlatego dobrze rozumie różnice w metodach wywierania presji na dostawcach w zależności od branży. Doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności.

Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG, dla których prowadził negocjacje zakupowe z dostawcami z całego świata. Później dla dobrze znanej marki i lidera w swoim sektorze firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył

strategię zakupową dla swojej kategorii, budował bazę dostawców, zarządzał relacjami oraz prowadził negocjacje handlowe z kluczowymi dostawcami.

Jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group, przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów na całym świecie.

Obecnie pracuje jako Global Category Manager w Grupie Danfoss

Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe, ćwiczenia przygotowane przez wykładowcę,
- materiały pomocnicze (notes, długopis)
- Certyfikat szkolenia.

Adres

ul. św. Józefa 1/3

50-329 Wrocław

woj. dolnośląskie

WenderEDU Business Center

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Mikołaj Rudolf

E-mail m.rudolf@vade.com.pl

Telefon (+48) 71 3418 510