



TQMsoft spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

★★★★☆ 4,3 / 5

734 oceny

SZKOLENIE: Warsztaty negocjacyjne dla działu zakupów - szkolenie online

Numer usługi 2026/05/17/15908/3564599

- 📄 Usługa szkoleniowa
- 📺 zdalna w czasie rzeczywistym
- 👥 Zajęcia grupowe
- 🕒 14:00 h
- 📅 23.06.2026 do 24.06.2026

2 706,00 PLN brutto

2 200,00 PLN netto

193,29 PLN brutto/h

157,14 PLN netto/h

225,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Sprzedaż
Grupa docelowa usługi	<ul style="list-style-type: none">• specjaliści ds. zakupów i zaopatrzenia z ok. rocznym doświadczeniem,• przedstawiciele handlowych i opiekunów klientów z ok. rocznym doświadczeniem,• kierownicy projektów i produktów z ok. rocznym doświadczeniem,• osoby odpowiedzialne za rozwój biznesu z ok. rocznym doświadczeniem,• liderzy zespołów i kierownicy działów z ok. rocznym doświadczeniem
Minimalna liczba uczestników	4
Maksymalna liczba uczestników	12
Data zakończenia rekrutacji	11-06-2026
Forma prowadzenia usługi	zdalna w czasie rzeczywistym
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

Celem szkolenia jest rozwinięcie praktycznych kompetencji w zakresie prowadzenia skutecznych negocjacji w obszarze zakupów. Uczestnik zdobędzie umiejętności przygotowania i realizacji procesu negocjacyjnego, analizy interesów stron, budowania strategii i BATNA, stosowania technik perswazji oraz radzenia sobie z presją i manipulacją. Szkolenie rozwija także zdolność prowadzenia rozmów ukierunkowanych na osiągnięcie korzystnych warunków współpracy z dostawcami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik definiuje proces negocjacyjny w kontekście działu zakupów.	Opisuje etapy negocjacji (przygotowanie, otwarcie, prowadzenie, zamknięcie) oraz wskazuje ich znaczenie w procesie zakupowym.	Test teoretyczny
Uczestnik przygotowuje strategię negocjacyjną z uwzględnieniem interesów stron i BATNA.	Tworzy podstawowy plan negocjacji, identyfikuje interesy stron, określa BATNA oraz możliwe scenariusze rozmów.	Test teoretyczny
Uczestnik stosuje techniki negocjacyjne w praktyce zakupowej.	Rozpoznaje i dobiera techniki (kotwiczenie, zawężanie opcji, milczenie, presja czasu, domykanie) do etapu negocjacji.	Test teoretyczny
Uczestnik rozpoznaje i reaguje na techniki manipulacji oraz presji ze strony dostawców.	Identyfikuje zachowania manipulacyjne (np. „dobry i zły policjant”, gra emocjonalna) i wskazuje adekwatne reakcje asertywne.	Test teoretyczny
Uczestnik komunikuje się skutecznie w procesie negocjacji.	Stosuje zasady języka perswazji, formułuje komunikaty oparte na interesach i argumentach biznesowych.	Test teoretyczny
Uczestnik analizuje sytuacje negocjacyjne i dobiera odpowiedni styl działania.	Rozróżnia style negocjacyjne i dopasowuje je do kontekstu (siła stron, presja czasu, typ dostawcy).	Test teoretyczny

Kwalifikacje

Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

Pytanie 2. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji i zgodnie z zaplanowanymi metodami walidacji?

TAK

Pytanie 3. Czy dokument lub wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Program

I. Negocjator i jego kompetencje osobiste:

- Style myślenia i style komunikowania – jak rozpoznać własny styl i dopasować komunikację do rozmówcy.
- Reguły wywierania wpływu społecznego – jak wykorzystać psychologię wpływu w planowaniu i prowadzeniu negocjacji.
- Język perswazji w negocjacjach – formułowanie przekonujących komunikatów, mikrojęzyk, ton, tempo.
- Typy zachowań negocjacyjnych – rozpoznawanie stylów partnerów i adekwatne reakcje.
- Obrona przed manipulacją i presją – techniki obronne, zachowanie spokoju, asertywność.

II. Proces negocjacyjny:

- Negocjacje jako narzędzie realizacji celów – zrozumienie negocjacji jako działania strategicznego.
- Kluczowe obszary negocjacyjne – co naprawdę podlega negocjacji (zakres, cena, ryzyko, czas, relacje).
- Struktura procesu negocjacyjnego – przygotowanie, otwarcie, prowadzenie rozmowy, zamknięcie.
- Zarządzanie konfliktem w negocjacjach – style reagowania, eskalacja, różnice interesów.
- Negocjacje, mediacja, arbitraż i rozmowa – wybór narzędzia do sytuacji kryzysowej.
- Charakterystyka sytuacji negocjacyjnych – diagnoza kontekstu, relacji, władzy, presji czasu.
- Cele i strategie negocjacyjne – różnice między interesem a stanowiskiem, strategie twarde i miękkie.
- Scenariusze negocjacyjne – analiza przypadków, modelowanie przebiegu rozmów.

Techniki negocjacyjne:

- techniki otwierające (kotwiczenie, pytania otwarte)
- techniki w trakcie rozmów (milczenie, zawężanie opcji, warunkowanie)
- techniki zamykające (domykanie różnic, presja czasu, „last push”)

III. Negocjacje w praktyce:

- Zastosowanie zdobytych kompetencji w praktyce – samodzielne planowanie i prowadzenie negocjacji
- Symulacje negocjacyjne – ćwiczenia indywidualne i zespołowe na bazie realnych przypadków
- Gry negocjacyjne i analiza zachowań – rozgrywanie scenariuszy z elementami presji, emocji i manipulacji

Ćwiczenia:

- **Dyskusje** – zarówno moderowane przez trenera, jak i prowadzone w grupach, sprzyjające głębszej refleksji, konfrontacji perspektyw oraz wspólnemu poszukiwaniu rozwiązań.
- **Ćwiczenia praktyczne** – skoncentrowane na wykonywaniu konkretnych zadań rozwijających określone kompetencje interpersonalne i zwiększających skuteczność w sytuacjach zawodowych.
- **Analiza przypadków i scenariuszy** – oparta na rzeczywistych lub hipotetycznych sytuacjach, które Uczestnicy najpierw analizują powierzchownie, a następnie zagłębiają się w ich przyczyny, konsekwencje i możliwe rozwiązania.

- **Symulacje** – odtwarzające realistyczne zadania i dynamikę zespołową w warunkach zbliżonych do rzeczywistych, umożliwiające bezpieczne testowanie nowych podejść.
- **Odegranie ról (role-playing)** – pozwalające uczestnikom wcielić się w różne role zawodowe i uzyskać strukturalny feedback, wspierający rozwój komunikacji, samoświadomości i strategii rozwiązywania konfliktów.
- **Kwestionariusze i narzędzia samooceny** – pomagające uczestnikom zidentyfikować ich typowe schematy, zachowania i preferencje w zakresie komunikacji oraz reagowania w sytuacjach konfliktowych.

Czas trwania usługi

- Łączny czas trwania: **14 godzin zegarowych**
- **Zajęcia teoretyczne:** 4 godziny zegarowe
- **Zajęcia praktyczne:** 10 godzin zegarowych
- **Przerwy są wliczane** w czas trwania usługi

Organizacja walidacji:

- Walidacja przeprowadzana jest na zakończenie szkolenia
- Obejmuje część teoretyczną
- Każdy uczestnik przystępuje indywidualnie do walidacji
- **Udostępniany jest test teoretyczny** (pytania zamknięte i/lub opisowe) – jako weryfikacja wiedzy

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 12

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">1 z 12</div> Negocjator i jego kompetencje osobiste. Style myślenia i style komunikowania. Język perswazji w negocjacjach. Typy zachowań negocjacyjnych.	Zajęcia	Sylwia Pardus	23-06-2026	08:30	10:30	02:00
<div style="background-color: #e91e63; color: white; padding: 2px; border-radius: 5px; display: inline-block;">2 z 12</div> -	Przerwa	-	23-06-2026	10:30	10:50	00:20

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<p>3 z 12 Obrona przed manipulacją i presją. Proces negocjacyjny. Negocjacje jako narzędzie realizacji celów. Kluczowe obszary negocjacyjne. Struktura procesu negocjacyjnego.</p>	Zajęcia	Sylwia Pardus	23-06-2026	10:50	12:30	01:40
<p>4 z 12 -</p>	Przerwa	-	23-06-2026	12:30	13:15	00:45
<p>5 z 12 Zarządzanie konfliktem w negocjacjach. Negocjacje, mediacja, arbitraż i rozmowa. Charakterystyka sytuacji negocjacyjnych.</p>	Zajęcia	Sylwia Pardus	23-06-2026	13:15	14:15	01:00
<p>6 z 12 Cele i strategie negocjacyjne. Scenariusze negocjacyjne – analiza przypadków, modelowanie przebiegu rozmów.</p>	Zajęcia	Sylwia Pardus	23-06-2026	14:15	15:30	01:15
<p>7 z 12 Techniki negocjacyjne: techniki otwierające, techniki w trakcie rozmów, techniki zamykające.</p>	Zajęcia	Sylwia Pardus	24-06-2026	08:30	10:30	02:00

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
8 z 12 -	Przerwa	-	24-06-2026	10:30	10:50	00:20
9 z 12 Negocjacje w praktyce: Zastosowanie zdobytych kompetencji w praktyce - samodzielne planowanie i prowadzenie negocjacji.	Zajęcia	Sylwia Pardus	24-06-2026	10:50	12:30	01:40
10 z 12 -	Przerwa	-	24-06-2026	12:30	13:15	00:45
11 z 12 Symulacje negocjacyjne – ćwiczenia indywidualne i zespołowe na bazie realnych przypadków. Gry negocjacyjne i analiza zachowań – rozgrywanie scenariuszy z elementami presji, emocji i manipulacji.	Zajęcia	Sylwia Pardus	24-06-2026	13:15	15:15	02:00
12 z 12 -	Walidacja	-	24-06-2026	15:15	15:30	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:35
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:10
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	15:35

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20 grudnia 2013 r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień w przypadku, gdy usługa jest finansowana w co najmniej 70% ze środków publicznych.

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 706,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 200,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	193,29 PLN
Koszt osobogodziny netto	157,14 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Sylwia Pardus

- Certyfikowany Trener FRIS Style Myślenia,
- Facylitator programów rozwojowych z końmi (Horse Assited Education),
- Absolwentka UAM w Poznaniu,
- Absolwentka studiów podyplomowych w Szkole Wyższej Psychologii Społecznej, kierunku Coaching,
- Absolwentka Szkoły Racjonalnej Terapii Zachowań w Poznaniu,
- Ma doświadczenie korporacyjne, jako trener wewnętrzny i coach; Pracując w korporacji tworzyła programy rozwojowe dla menedżerów średniego szczebla w zakresie rekrutowania, budowania i zarządzania zespołami sprzedażowymi,
- coaching menedżerski – około 20 procesów dla menedżerów średniego i wyższego szczebla On-the-job training, superwizja I informacja zwrotna w zakresie pracy menedżerów,

- Wybrane projekty szkoleniowe:
Zarządzanie zmianą, Silni w zespole
Rozwiązywanie Konfliktów, cykl szkoleń dla menedżerów średniego szczebla
Angażowanie i wzbudzanie motywacji, Delegowanie zadań – szkolenia składające się na cykl akademii menedżera, Zarządzanie zmianą, Autentyczne Przywództwo z wykorzystaniem metody Horse Assisted Education, to innowacyjne programy szkoleniowe z końmi jako trenerami, które wspierają rozwój osobisty i wzmacniają potencjał organizacji w zakresie świadomego przywództwa, kierowane szczególnie do menedżerów, którzy chcą być liderami a nie zarządcami.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

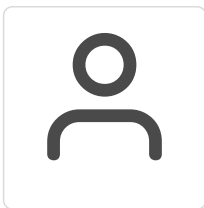
Materiały i certyfikaty w formie elektronicznej.

Warunki techniczne

WYMAGANIA TECHNICZNE / SPRZĘTOWE:

- Zaleca się min 3MBit / 1 MBit połączenie internetowe (download/upload)
- Zalecane przeglądarki: Google Chrome, Firefox, Microsoft Edge
- Zaleca się, aby uczestnicy posiadali słuchawki z mikrofonem (nie jest to wymóg konieczny o ile są one wbudowane w laptopie) oraz włączone kamery internetowe
- Komputer z systemem Windows, Mac, Linux, Pakiet Office (Word, Excel, Power Point)

Kontakt



ANNA WNĘK

E-mail anna.wnek@tqmssoft.eu

Telefon (+48) 452 268 626