



AVENHANSEN Sp. z
o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

Szkolenie: Skuteczny negocjator w dziale zakupów

Numer usługi 2026/08/21/5061/3760120

📍 Kraków

🏢 Usługa szkoleniowa

📅 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 16.11.2026 do 17.11.2026

1 943,40 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

138,81 PLN brutto/h

112,86 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Negocjacje
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych w procesie zakupów za kontakt z dostawcami i uzgadnianie oraz negocjowanie warunków zakupu.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	15
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

Cel

Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu i uzyskania korzystniejszych warunków od dostawców.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Opisuje na czym polega analiza typów negocjacyjnych Klientów	Charakteryzuje aspekty składające się na typologię negocjacyjną Klientów	Test teoretyczny
Charakteryzuje swoje mocne strony osobowości jako negocjatora w procesie zakupu i obszarów do rozwoju	Wymienia swoje mocne strony osobowości jako negocjatora w procesie zakupu	Test teoretyczny
	Wymienia swoje obszary do dalszego rozwoju	Test teoretyczny
Charakteryzuje aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt. Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Wymienia przykład w modelu: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Test teoretyczny
	Opisuje zasady perswazyjnej prezentacji oferty	Test teoretyczny
	Wymienia przykłady (min. 3) wpływu mowy ciała w procesie negocjacji	Test teoretyczny
	Opisuje 1 wybraną metodę/technikę rozmowy ze zdenerwowaną/agresywną osobą (klientem)	Test teoretyczny
	Definiuje na czym polega asertywna odmowa w sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny
Wykorzystuje poznane techniki negocjacyjne w celu zwiększenia konkurencyjności swojej firmy.	Opisuje wprowadzenie jednej, wybranej techniki negocjacyjnej do codziennej pracy, która przyczyni się do zwiększenia konkurencyjności jego firmy na rynku.	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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

Szkolenie skierowane jest osób odpowiedzialnych w procesie zakupów za kontakt z dostawcami i uzgadnianie oraz negocjowanie warunków zakupu. W ramach szkolenia zostaną przygotowani do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu i uzyskania korzystniejszych warunków od dostawców.

MODUŁ I. EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W CAŁYM PROCESIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)

1. Świadome wywieranie wpływu negocjacyjnego w oparciu o znajomość osobowości stron
2. Narzędziowa osobowość trudnego partnera w negocjacjach o postawie nieasertywnej (agresywnej, biernej i manipulującej)
3. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość rozmówcy?
 - Podczas spotkania bezpośredniego
 - Podczas rozmowy telefonicznej
4. Narzędzia wywierania wpływu negocjacyjnego na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
 - budowania efektywnej relacji negocjacyjnej
 - przekonywania i argumentowania
 - zapobiegania i reagowania na konflikt
 - wywierania relacyjnego wpływu negocjacyjnego
 - wywierania bezwzględnego wpływu negocjacyjnego
5. Siła i mowa ciała w procesie negocjacji zakupowych
 - Pewność siebie i „siła przebicia” w negocjacjach
 - Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
 - Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony negocjacji

MODUŁ II. 1 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - techniki, zasady przydatne na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

1. Przygotowanie do negocjowania kontraktów handlowych
 - Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
 - Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
 - Potrzeby własne i drugiej strony negocjacji
2. Zmienne negocjacyjne
 - Określanie zmiennych negocjacyjnych
 - Priorytet zmiennych dla obu stron
 - Wartości zmiennych negocjacyjnych

MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

1. Rozróżnianie stanowisk i interesów stron negocjacji
 - Cele i stanowiska
 - Potrzeby i interesy
 - Odkrywanie interesów partnera
 - Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku
2. Dążenie do korzystnych rezultatów
 - Efekt „wygrany – wygrany” jako jedna z możliwości

- Asertywna wymiana ustępstw
- Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

MODUŁ IV. 3 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

1. Manipulacje w negocjacjach

- Taktyki i blefy negocjacyjne
- Nasza reakcja na gry handlowo – negocjacyjne / blefy drugiej strony
- Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania manipulacji w negocjacjach

2. Sytuacje trudne w negocjacjach

- Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą.
- Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji
- Sposoby panowania nad własnym stresem

MODUŁ V. 4 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - potwierdzenie ustaleń (mini wykład, ćwiczenia, wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy)

1. Potwierdzenie ustaleń negocjacji i kontrola ich wdrożenia

- Akceptacja warunków i potwierdzenie ustaleń negocjacji
- Opracowanie dalszych działań
- Kontrola wdrożenia uzgodnionych warunków

2. Podsumowanie szkolenia dla działów zakupowych

- Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia

MODUŁ VI. WALIDACJA - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA

Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:

Zajęcia odbywają się w formie warsztatu opartego na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez:

- pracę w zespołach,
- gry symulacyjne/ ćwiczenia praktyczne - oparte na rzeczywistych przykładach,
- testy rozwojowo - szkoleniowe,
- wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy,
- dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych: 60/40

Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/skuteczny-negocjator-w-dziale-zakupow-2026-11-16-krakow.html>

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 14

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 14 MODUŁ I. EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W CAŁYM PROCESIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)	Zajęcia	Maciej Leszczyński	16-11-2026	10:00	11:30	01:30
2 z 14 -	Przerwa	-	16-11-2026	11:30	11:45	00:15
3 z 14 MODUŁ II. 1 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - techniki, zasady przydatne na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych (mini wykład, ćw., dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i spr. technikami)	Zajęcia	Maciej Leszczyński	16-11-2026	11:45	13:30	01:45
4 z 14 -	Przerwa	-	16-11-2026	13:30	14:00	00:30
5 z 14 MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonym i technikami) - CZ.1.	Zajęcia	Maciej Leszczyński	16-11-2026	14:00	15:30	01:30
6 z 14 -	Przerwa	-	16-11-2026	15:30	15:45	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 14 MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (dyskusja) - CZ.2	Zajęcia	Maciej Leszczyński	16-11-2026	15:45	17:00	01:15
8 z 14 MODUŁ IV. 3 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi i technikami)	Zajęcia	Maciej Leszczyński	17-11-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 14 -	Przerwa	-	17-11-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 14 V. 4 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - potwierdzenie ustaleń (mini wykład, ćwiczenia, dyskusje na forum grupy) - CZ.1	Zajęcia	Maciej Leszczyński	17-11-2026	10:45	13:00	02:15
11 z 14 -	Przerwa	-	17-11-2026	13:00	13:30	00:30
12 z 14 MODUŁ V. 4 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - potwierdzenie ustaleń (mini wykład, wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy) - CZ.2	Zajęcia	Maciej Leszczyński	17-11-2026	13:30	15:00	01:30
13 z 14 -	Przerwa	-	17-11-2026	15:00	15:15	00:15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
14 z 14 -	Walidacja	-	17-11-2026	15:15	16:00	00:45

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:15
w tym suma godzin walidacji	00:45
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

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	1 943,40 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 580,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	138,81 PLN
Koszt osobogodziny netto	112,86 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
---------------	---------------

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

W okresie ostatnich 5 lat zrealizował ponad 1000 godzin szkoleniowych z zakresu negocjacji.

WYKSZTAŁCENIE:

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.
3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick’a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

Informacje dodatkowe

W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe

- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: www.forum-szkolenia.pl

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

Adres

ul. Straszewskiego 17

31-101 Kraków

woj. małopolskie

Hotel Radisson Blu

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Katarzyna Szypowska

E-mail kszypowska@avenhansen.pl

Telefon (+48) 515 212 452