



Effect Group Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

530 ocen

Negocjacje zakupowe - szkolenie

Numer usługi 2026/09/01/5339/3782557

📍 Wrocław

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

👥 Zajęcia grupowe

🕒 14:00 h

📅 19.11.2026 do 20.11.2026

2 324,70 PLN brutto

1 890,00 PLN netto

166,05 PLN brutto/h

135,00 PLN netto/h

154,44 PLN cena rynkowa ⓘ

Informacje podstawowe

Kategoria	Biznes / Organizacja
Grupa docelowa usługi	Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych za realizację procesów zakupowych oraz współpracę i negocjacje z dostawcami, w szczególności do: • kupców, • specjalistów ds. zakupów, • kierowników i menedżerów działów zakupów, • osób odpowiedzialnych za wybór i ocenę dostawców, • pracowników prowadzących negocjacje handlowe i zakupowe, • osób, które chcą rozwinąć kompetencje w zakresie negocjacji, komunikacji z dostawcami i optymalizacji procesów zakupowych.
Minimalna liczba uczestników	5
Maksymalna liczba uczestników	14
Data zakończenia rekrutacji	12-11-2026
Forma prowadzenia usługi	stacjonarna
Podstawa uzyskania wpisu do BUR	Certyfikat ISO 21001: 2018 Organizacje edukacyjne – „Systemy zarządzania dla organizacji edukacyjnych – wymagania ze wskazówkami dotyczącymi użytkowania”

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje do skutecznego prowadzenia negocjacji zakupowych oraz komunikacji z dostawcami.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Charakteryzuje rolę działu zakupów oraz zasady organizacji procesu zakupowego.	• wskazuje wpływ działu zakupów na wartość i wyniki przedsiębiorstwa, • rozpoznaje czynniki wpływające na efektywność procesu zakupowego, • wskazuje zasady poszukiwania i wyboru potencjalnych dostawców, • rozpoznaje elementy prawidłowo przygotowanego zapytania ofertowego.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozpoznaje zasady ustalania priorytetów i kierunków działań w obszarze zakupów.	• wskazuje podstawowe analizy wykorzystywane w dziale zakupów, • rozpoznaje znaczenie analizy danych w podejmowaniu decyzji zakupowych, • wskazuje działania wspierające optymalizację procesów zakupowych.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje proces negocjacji zakupowych.	• wyjaśnia istotę i podstawowe mechanizmy negocjacji, • rozpoznaje poszczególne etapy procesu negocjacyjnego, • wskazuje działania właściwe dla poszczególnych etapów negocjacji, • rozpoznaje czynniki wpływające na wynik negocjacji.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Rozróżnia style negocjacyjne i ich wpływ na wynik negocjacji oraz relacje z dostawcą.	• rozpoznaje różne style prowadzenia negocjacji, • wskazuje konsekwencje zastosowania określonego stylu negocjacyjnego, • rozpoznaje zasady prowadzenia negocjacji w podejściu win-win, • dobiera sposób prowadzenia negocjacji do przykładowej sytuacji zakupowej.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady przygotowania do negocjacji zakupowych.	• wskazuje znaczenie zmiennych i przedziałów negocjacyjnych, • wyjaśnia znaczenie BATNA w negocjacjach, • rozróżnia stanowiska i interesy stron negocjacji, • wskazuje sposoby pozyskiwania informacji przydatnych podczas negocjacji, • rozpoznaje rodzaje pytań wspierających proces negocjacyjny.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Dobiera techniki prowadzenia negocjacji zakupowych do określonej sytuacji.	• rozpoznaje techniki wykorzystywane podczas negocjowania oferty, • wskazuje zasady przedstawiania propozycji negocjacyjnych, • rozpoznaje zastosowanie parafrazy w procesie negocjacji, • dobiera technikę negocjacyjną do przykładowej sytuacji, • wskazuje zasady prawidłowego zamykania negocjacji i podsumowania ustaleń.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie
Charakteryzuje zasady skutecznej komunikacji i współpracy z dostawcami.	• wskazuje wpływ sposobu komunikacji z dostawcą na wynik biznesowy, • rozpoznaje sposoby budowania pozycji negocjacyjnej kupca, • identyfikuje przykładowe zachowania manipulacyjne stosowane podczas negocjacji, • wskazuje sposoby reagowania na próby manipulacji, • rozpoznaje zasady budowania długofalowej współpracy z dostawcą.	Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie

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?

TAK

Program

Rola działu zakupów w firmie.

- Wpływ działu zakupów na zwiększenie wartości firmy.
- Czynniki wpływające na zwiększenie efektywności negocjacji zakupowych i współpracę z dostawcami.
- Poszukiwanie dostawców.
- Przygotowanie zapytania ofertowego.

Ustalanie priorytetów działań kupca

- Podstawowe analizy wykorzystywane w dziale zakupów.
- Wybór kierunków działań w celu optymalizacji procesów.

Istota negocjacji zakupowych

- Czym są negocjacje?
- Mechanizmy negocjacji.
- Motywacja negocjatora.

Negocjacje jako proces

- Etapy negocjacji zakupowych.
- Działania na poszczególnych etapach.

Style negocjowania

- Wpływ preferowanego stylu na wynik negocjacji i relacje z dostawcą.
- Zwiększanie własnej efektywności.
- Jak dążyć do wyniku „win-win”?

Przygotowanie do negocjacji zakupowych.

- Wprowadzenie zmiennych negocjacyjnych.
- Przedziały negocjacyjne.
- BATNA – wpływ posiadanych alternatyw na wynik negocjacji.

Stanowiska, a interesy w procesie negocjacji.

- Pozyskiwanie informacji i ich wykorzystanie.
- Pytania wykorzystywane w negocjacjach.

Negocjowanie oferty

- Przedstawienie propozycji.
- Techniki negocjacji.
- Jak osiągnąć cel podczas negocjacji?
- Parafraza w negocjacjach.

Zakończenie negocjacji

- Ustalenia i dalsza współpraca.
- Wnioski podsumowujące negocjacje.

Komunikacja z dostawcą.

- Wpływ komunikacji z dostawcą na wynik biznesowy firmy.
- Budowania przewagi przez kupca.
- Obrona przed manipulacją dostawcy.

Symulacje negocjacyjne

- Negocjacje prowadzone w parach/grupach według opracowanego scenariusza.
- Rozwojowa informacja zwrotna.

Szkolenie realizowane jest stacjonarnie w sali szkoleniowej.

Zajęcia prowadzone są w grupie liczącej od 5 do 14 osób w formie wykładów, ćwiczeń i analizy przypadków.

Każdy uczestnik ma zapewnione miejsce w sali, materiały szkoleniowe oraz możliwość zadawania pytań i dyskusji z trenerem.

Łączny czas trwania szkolenia: 14 godzin zegarowych.

Walidacja efektów uczenia się odbywa się w formie testu teoretycznego z wynikiem wygenerowanym automatycznie, przeprowadzanego po zakończeniu szkolenia.

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	19-11-2026	10:00	11:00	01:00
2 z 15 -	Przerwa	-	19-11-2026	11:00	11:10	00:10
3 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	19-11-2026	11:10	13:00	01:50
4 z 15 -	Przerwa	-	19-11-2026	13:00	13:45	00:45
5 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	19-11-2026	13:45	15:00	01:15
6 z 15 -	Przerwa	-	19-11-2026	15:00	15:10	00:10
7 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	19-11-2026	15:10	17:00	01:50
8 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	20-11-2026	09:00	11:00	02:00
9 z 15 -	Przerwa	-	20-11-2026	11:00	11:10	00:10
10 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	20-11-2026	11:10	13:00	01:50
11 z 15 -	Przerwa	-	20-11-2026	13:00	13:45	00:45

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
12 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	20-11-2026	13:45	15:00	01:15
13 z 15 -	Przerwa	-	20-11-2026	15:00	15:10	00:10
14 z 15 Negocjacje zakupowe - zajęcia	Zajęcia	Mirosław Plak	20-11-2026	15:10	15:50	00:40
15 z 15 -	Walidacja	Mirosław Plak	20-11-2026	15:50	16:00	00:10

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:40
w tym suma godzin walidacji	00:10
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	2 324,70 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 890,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	166,05 PLN
Koszt osobogodziny netto	135,00 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Miroslaw Plak

Doświadczony trener biznesu z ponad dwudziestopięcioletnim doświadczeniem zawodowym. Ukończył studia magisterskie na Uniwersytecie Jagiellońskim oraz studia podyplomowe „Zarządzanie i marketing w firmie” w WSEil w Krakowie. Od początku pracy zawodowej zajmuje się biznesem, negocjacjami oraz obsługą klienta. Od ponad dwudziestu lat prowadzi szkolenia dla firm biznesowych oraz organizacji publicznych. Specjalizuje się w szkoleniach z zakresu efektywnych negocjacji (zakupowych, handlowych), technik sprzedaży oraz zarządzania. Szkolenia realizuje w formie warsztatowej, koncentrując się na praktycznych aspektach i rozwoju umiejętności. Prowadzący posiada doświadczenie zawodowe w obszarze tematycznym szkolenia w ostatnich 5 latach.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Komplet materiałów dydaktycznych w wersji drukowanej.

Informacje dodatkowe

Cena udziału w szkoleniu wynosi: 1890 zł + 23% VAT

Cena szkolenia dotyczy udziału 1 osoby i zawiera: udział w zajęciach, komplet materiałów, dyplom ukończenia, możliwość indywidualnych konsultacji podczas szkolenia, przerwy kawowe oraz obiad.

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest: przesłanie do nas formularza zgłoszenia na e-mail. Nie wymagamy przedpłaty, płatność realizowana jest po szkoleniu.

Rezerwacja noclegów: pomagamy przy rezerwacji noclegów na preferencyjnych warunkach w hotelu, w którym odbywa się szkolenie.

Szkolenia zamknięte

Jeśli są Państwo zainteresowani realizacją szkolenia wewnętrznego z przedstawionego tematu prosimy o kontakt.

Adres

ul. Powstańców Śląskich 7-7b

53-332 Wrocław

woj. dolnośląskie

Hotel Novotel & IBIS Centrum

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Ewelina Paniec

E-mail szkolenia@effectgroup.pl

Telefon (+48) 224 165 555