



Centrum Organizacji  
Szkoleń i  
Konferencji SEMPER  
Magdalena  
Wolniewicz-Kesaria



## Negocjacje Zakupowe Zaawansowane: Droga do Lepszych Warunków i Sukcesów

Numer usługi 2025/04/25/8282/2708661

3 062,70 PLN brutto  
2 490,00 PLN netto  
255,23 PLN brutto/h  
207,50 PLN netto/h

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 29.05.2025 do 30.05.2025

## Informacje podstawowe

|                                        |                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          |
|----------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <b>Kategoria</b>                       | Finanse i bankowość / Windykacja                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         |
| <b>Sposób dofinansowania</b>           | wsparcie dla osób indywidualnych<br>wsparcie dla pracodawców i ich pracowników                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
| <b>Grupa docelowa usługi</b>           | <p>Szkolenie zostało zaprojektowane z myślą o osobach, które pełnią kluczowe role w procesach zakupowych i negocjacyjnych w swoich organizacjach. Idealni uczestnicy to:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• <b>Menadżerowie zakupów</b></li><li>• <b>Specjaliści ds. zakupów</b></li><li>• <b>Osoby odpowiedzialne za negocjowanie umów i kontraktów z dostawcami</b></li><li>• <b>Kierownicy działów zakupów w średnich i dużych firmach</b></li><li>• <b>Pracownicy działów zaopatrzenia i logistyki</b></li><li>• <b>Osoby chcące podnieść swoje umiejętności negocjacyjne w kontekście zakupów i zaopatrzenia</b></li></ul> |
| <b>Minimalna liczba uczestników</b>    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        |
| <b>Maksymalna liczba uczestników</b>   | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Data zakończenia rekrutacji</b>     | 28-05-2025                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               |
| <b>Forma prowadzenia usługi</b>        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| <b>Liczba godzin usługi</b>            | 12                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |
| <b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b> | Znak Jakości TGLS Quality Alliance                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       |

# Cel

## Cel edukacyjny

Celem szkolenia jest zwiększenie efektywności negocjacji zakupowych, radzenie sobie w trudnych sytuacjach, oraz lepsze przygotowanie do negocjacji. Uczestnicy nauczą się budować długoterminowe relacje z dostawcami, podnosić pewność siebie i asertywność, zarządzać ryzykiem oraz obniżyć koszty zakupów w organizacji.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                        | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                         | Metoda walidacji |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------|
| Uczestnicy będą potrafili skutecznie negocjować warunki zakupowe, zarządzać trudnymi sytuacjami, budować relacje z dostawcami oraz minimalizować ryzyko i koszty zakupów. | Kryteria weryfikacji obejmują aktywne uczestnictwo w symulacjach negocjacyjnych, umiejętność zastosowania omawianych technik w praktyce, a także ocenę zaawansowania strategii negocjacyjnych i zdolności do zarządzania trudnymi sytuacjami w negocjacjach. | Wywiad swobodny  |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?**

Otrzymane zaświadczenie po ukończonym szkoleniu zawiera szczegółowe informacje dotyczące osiągniętych efektów edukacyjnych przez uczestnika.

**Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?**

Nabyta wiedza poddawana jest ocenie poprzez zakończoną zajęcia dyskusję trenera z uczestnikami, bazującą na ściśle określonych kryteriach weryfikacji.

**Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

Świadcstwo potwierdza, że proces walidacji jest niezależny od etapu szkolenia, a obiektywność trenerów przeprowadzających walidację jest zagwarantowana.

# Program

## Dzień 1 – Podstawy i strategie negocjacji zakupowych

- Psychologia i dynamika negocjacji

- Rola emocji i komunikacji w negocjacjach
- Style negocjacyjne i postawy: win-win vs. win-lose
- Rozpoznawanie ukrytych motywacji i interesów stron
- **Proces zakupowy a przygotowanie do negocjacji**
- Analiza potrzeb organizacji i dostawców
- Określanie celów negocjacyjnych: kwantytatywnych i jakościowych
- Zbieranie informacji i badanie rynku
- Tworzenie efektywnej strategii negocjacyjnej
- **Techniki i narzędzia zaawansowanych negocjacji**
- BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) i ZOPA (Zone of Possible Agreement)
- Techniki wpływu i perswazji w negocjacjach
- Zarządzanie argumentacją i obiekcjami, skuteczne formułowanie kontrargumentów

## Dzień 2 – Praktyka i rozwój kompetencji negocjacyjnych

- **Negocjacje w relacjach długoterminowych**
  - Równowaga między ceną a wartością w negocjacjach zakupowych
  - Budowanie długofalowych relacji z dostawcami
  - Negocjacje kontraktów ramowych i zarządzanie umowami długoterminowymi
- **Radzenie sobie z trudnymi sytuacjami i manipulacją**
  - Identyfikacja i radzenie sobie z manipulacjami i presją
  - Techniki przerywania impasu i zarządzanie konfliktami
  - Asertywność i obrona interesów firmy w trudnych negocjacjach
- **Symulacje zaawansowanej negocjacji – Case Study**
  - Praca na rzeczywistych scenariuszach z zakresu negocjacji zakupowych
  - Analiza różnych przypadków z branży
  - Prezentacja wypracowanych rozwiązań i feedback
- **Podsumowanie i indywidualny plan rozwoju negocjacji zakupowych**
  - Kluczowe umiejętności negocjacyjne do dalszego rozwijania
  - Jak zastosować zdobytą wiedzę w codziennej praktyce zakupowej
  - Wnioski z warsztatów i Q&A z trenerem

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 2

| Przedmiot / temat zajęć                       | Prowadzący    | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------|---------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 2</b> Negocjacje Zakupowe Zaawansowane | Trener SEMPER | 29-05-2025            | 09:00               | 15:00               | 06:00         |
| <b>2 z 2</b> Negocjacje Zakupowe Zaawansowane | Trener SEMPER | 30-05-2025            | 09:00               | 15:00               | 06:00         |

## Cennik

### Cennik

| Rodzaj ceny | Cena |
|-------------|------|
|-------------|------|

|                                           |              |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 3 062,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 2 490,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 255,23 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 207,50 PLN   |

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

**Trener SEMPER**

Trener Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

### Informacje dodatkowe

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z Internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez Centrum Organizacji Szkoleń i Konferencji SEMPER

# Warunki techniczne

## Wymagania techniczne:

- Platforma /rodzaj komunikatora, za pośrednictwem którego prowadzona będzie usługa - Platforma Zoom (<https://zoom-video.pl/>)

## Wymagania sprzętowe:

- Minimalne wymagania sprzętowe, jakie musi spełniać komputer Uczestnika lub inne urządzenie do zdalnej komunikacji - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu
- Minimalne wymagania dotyczące parametrów łącza sieciowego, jakim musi dysponować Uczestnik - minimalna prędkość łącza: 512 KB/sek
- Niezbędne oprogramowanie umożliwiające Uczestnikom dostęp do prezentowanych treści i materiałów - komputer, laptop lub inne urządzenie z dostępem do internetu. Nie ma potrzeby instalowania specjalnego oprogramowania.
- Okres ważności linku umożliwiającego uczestnictwo w spotkaniu on-line - od momentu rozpoczęcia szkolenia do momentu zakończenia szkolenia
- Potrzebna jest zainstalowana najbardziej aktualna oficjalna wersja jednej z przeglądarek: Google Chrome, Mozilla Firefox, Safari, Edge lub Opera. Procesor dwurdzeniowy 2GHz lub lepszy (zalecany czterordzeniowy); 2GB pamięci RAM (zalecane 4GB lub więcej); System operacyjny taki jak Windows 8 (zalecany Windows 10), Mac OS wersja 10.13 (zalecana najnowsza wersja), Linux, Chrome OS. Łącze internetowe o minimalnej przepustowości do zapewnienia transmisji dźwięku 512Kb/s, zalecane min. 2 Mb/s oraz min. 1 Mb/s do zapewnienia transmisji łącznie dźwięku i wizji, zalecane min. 2,5 Mb/s.

# Kontakt



**Angelika Poznańska**

**E-mail** [info@szkolenia-semper.pl](mailto:info@szkolenia-semper.pl)

**Telefon** (+48) 570 590 060