



OŚRODEK SZKOLEŃ
I INFORMACJI

"EFFECT" JOANNA
JAROSZ-OPOLKA

★★★★☆ 4,4 / 5

558 ocen

Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów?

Numer usługi 2025/10/06/7829/3060725

📍 Ustroń / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 12 h

📅 16.04.2026 do 17.04.2026

2 212,77 PLN brutto

1 799,00 PLN netto

184,40 PLN brutto/h

149,92 PLN netto/h

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

SZKOLENIE ADRESOWANE JEST DO:

- Pracowników Działów Zaopatrzenia
- Pracowników Działów Zakupów
- Pracowników Działów Logistyki
- Pracowników Działów Przetargów
- Pracowników Działów Importu
- oraz wszystkich osób, które podczas negocjacji zaskakiwane są taktykami testującymi ich kreatywność, odwagę i pewność siebie.

Minimalna liczba uczestników

1

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

10-04-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Liczba godzin usługi

12

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 "Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów?" przygotowuje do zwiększenie umiejętności negocjacyjnych i zakupowych, zwiększenie efektywności osobistej w procesach zakupowych

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik zarządza procesami zakupowymi	- omawia jak dobrać strategię negocjacyjną do konkretnego typu produktu - wyjaśnia jak segmentować kategorie zakupowe i dostawców - omawia wykorzystanie Matrycy Kraljica w praktyce negocjacyjnej - omawia techniki negocjacyjne, pozwalające osiągać lepsze warunki zakupowe - omawia jak budować trwałe i partnerskie relacje z dostawcami - omawia jak rozpoznawać manipulacyjne techniki	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

Usługa skierowana do osób, które pracują w dziale zaopatrzenia, specjalistów ds. zakupów, pracowników działów logistyki i importu.

Usługa stacjonarna, realizowana w ramach 1 grupy szkoleniowej.

1 godzina szkolenia = 45 minut

Przerwy nie wliczają się w czas trwania usługi: I dzień - dwie przerwy 15min , przerwa obiadowa 45 min, II dzień - jedna przerwa kawowa 15 min.

WALIDACJA - test teoretyczny przeprowadzony na zakończenie szkolenia

Fundamenty merytoryczne kupca doskonałego

Rola zakupów i kupców w budowaniu przewagi konkurencyjnej.

Wpływ zakupów na wynik finansowy firmy.

Elastyczność i zmienność podejścia w negocjacjach kupieckich.

Matryca Kraljica jako narzędzie segmentacji zakupów.

Geneza i struktura matrycy Kraljica (krytyczność dostaw a ryzyko dostaw).

Cztery kategorie zakupów: Standardowe, Dźwigniowe, Kategorialne (butelki), Strategiczne.

Jak dobrać strategię negocjacyjną do konkretnego typu produktu?

Analiza pozycji siły. Narzędzia oceny pozycji negocjacyjnej (Porter, TCO, SWOT, 5W).

Ocena dostawcy: analiza rynku, ryzyk i alternatyw.

Jak budować relacje z dostawcami, nie tracąc przewagi?

BATNA. ZOPA. Zarządzanie relacjami i zaufaniem w negocjacjach.

Identyfikacja źródeł siły negocjacyjnej.

Case study: Matryca Kraljica w praktyce negocjacyjnej – analiza przypadków i błędnych klasyfikacji. Dlaczego negocjacje są nieefektywne.

Fundamenty negocjacyjne kupca doskonałego

Zaawansowany trening negocjacyjny

Taktyki negocjacyjne w zależności od pozycji w matrycy Kraljica.

Matryca Kraljica w praktyce negocjacyjnej

Budowanie partnerstwa (zakupy strategiczne)

Produkty strategiczne, jak rozwijać relacje partnerskie z dostawcami, nawiązywać długoterminowe kontrakty, oceniać i mierzyć ich efektywność, by zabezpieczyć ryzyka wynikające z tej współpracy.

Case study: symulacja negocjacji z dostawcą komponentów o wysokim znaczeniu

- Negocjacje twarde vs miękkie
- Taktyki wpływu (kotwiczenie, odwrócenie presji, rozbijanie pakietów)
- Techniki „WIN-WIN” w kontekście strategicznych relacji **Kluczowa kompetencja: wiedzieć, kiedy naciskać, a kiedy wspierać.**
- **Chodzi o umiejętność budowania zaufania i wpływu – nie dominacji.**
- Wpływ i perswazja w negocjacjach strategicznych.

Case study: symulacja negocjacji z dostawcą pod presją czasu

- Co zrobić, gdy dostawca „dyktuje warunki”?
- Negocjowanie pod presją (np. kryzys dostaw, przestoje)
- Sytuacje konfliktowe – jak deeskalować napięcie

Maksymalizacja wartości (zakupy dźwigniowe)

Produkty Dźwignie, jak wykorzystać nasze wszystkie możliwości zakupowe by osiągnąć najlepsze wyniki w negocjacjach.

Krótkie case study: „Jak jedna taktyka przyniosła firmie 18% oszczędności”.

Identyfikacja przewag – co stanowi „dźwignię”?

- Wolumen
- Termin płatności
- Konkurencja dostawców
- Wartość całkowita kontraktu

Case study: symulacja negocjacji zakupu usług / produktów.

Kotwiczenie cenowe – kto pierwszy ten wygrywa.

Technika „rozbijania pakietów”.

Przeciąganie negocjacji w czasie vs szybkie zamknięcie.

Jak uzyskać więcej za tę samą cenę: warunki dodatkowe, gwarancje, szkolenia.

Redukcja ryzyka (zakupy butelkowe) bottleneck items

Wąskie Gardła, jak skupić się na zagwarantowaniu dostaw.

Czym są bottleneck items i dlaczego są niebezpieczne?

Jakie są źródła ryzyka w zakupach wąkogardłowych? (brak zamienników, monopol, długi lead time)

Ocena krytyczności komponentu – analiza wpływu na ciągłość produkcji.

Case study: symulacje negocjacji pod presją braku zapasów.

Zarządzanie emocjami i napięciem zespołu.

Ochrona relacji z dostawcą mimo trudnych warunków.

- Taktyka „Wzajemnych korzyści”
- „Zamiana ryzyka na wartości”
- Taktyka „Miękkiego wpływu”
- „Rezerwa strategiczna”
- „Zamrożenie cen przez stabilność”
- „Early Commitment” – wcześniejsze zamówienia w zamian za gwarancje

Taktyka „Partnerstwa w innowacji”

Jak zmniejszać ryzyko jeszcze przed negocjacjami:

- umowy ramowe
- dywersyfikacja źródeł
- zakupy prewencyjne
- współdzielenie planów produkcyjnych z dostawcą

Tworzenie planu B i C – sourcing awaryjny

Minimalizacja kosztów (zakupy standardowe)

Produkty standardowe, a automatyzacja procesu negocjacji.

Fundamenty psychologiczne kupca doskonałego

Odporność psychiczna (resilience). Praca pod presją, ciągłe zmiany cen, napięcia w łańcuchu dostaw. Jak nie wypalić się, kiedy ciągle jesteś pomiędzy ogniami?

Kupiec doskonały nie załamuje się po „porażce” negocjacyjnej.

Potrafi przeanalizować sytuację i wrócić silniejszy.

Traktuje odmowę jako zaproszenie do innego rozwiązania, nie jako koniec rozmowy.

Kontrola stresu, opanowanie, zimna głowa = większa skuteczność.

Umiejętność wyciszenia emocji w sytuacjach konfliktowych lub pod presją czasu.

Zarządzanie presją i przeciążeniem

Budowanie autorytetu i zaufania

Inteligencja emocjonalna kupca.

Pewność siebie wynikająca z wiedzy i przygotowania.

Spójność: mowa ciała = ton głosu = słowa.

Kupiec, który „wie, co mówi” = partner do rozmów, nie cel ataku.

Asertywność z klasą

Umiejętność powiedzenia „nie” w sposób grzeczny, ale stanowczy.

Wyznaczanie granic bez agresji i manipulacji.

Nieuleganie presji, ale też nieprzerywanie relacji.

Psychologia wpływu – znajomość technik manipulacyjnych

Zasady skutecznej perswazji.

Jak przekonująco mówić i argumentować.

Rozpoznawanie manipulacyjnych technik, presji czasu, „ostatnich sztuk”, fałszywych ograniczeń.

Obracanie technik na swoją korzyść.

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 11

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-część I- wykład	Trener Effectu	16-04-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – przerwa	Trener Effectu	16-04-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-część II-wykład	Trener Effectu	16-04-2026	10:45	12:15	01:30
4 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – przerwa	Trener Effectu	16-04-2026	12:15	12:30	00:15

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
5 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-część III-wykład	Trener Effectu	16-04-2026	12:30	13:30	01:00
6 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – przerwa	Trener Effectu	16-04-2026	13:30	14:15	00:45
7 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-część IV-wykład	Trener Effectu	16-04-2026	14:15	16:15	02:00
8 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-część I-wykład	Trener Effectu	17-04-2026	09:00	10:30	01:30
9 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – przerwa	Trener Effectu	17-04-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-część II-wykład	Trener Effectu	17-04-2026	10:45	12:15	01:30
11 z 11 Kupiec doskonały 2.0 – jak zostać liderem zakupów-WALIDACJA-test	-	17-04-2026	12:15	12:30	00:15

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 212,77 PLN

Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 799,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	184,40 PLN
Koszt osobogodziny netto	149,92 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Trener Effectu

Doświadczony trener i negocjator. Prowadziła, współprowadziła i konsultowała projekty negocjacyjne o wartości do 160 mln PLN. Obecnie jest doradcą negocjacyjnym w zakresie strategii i wpływu, coachem negocjatorów, prowadzi treningi dla negocjatorów oparte na best practices. Posiada doświadczenie negocjacyjne zarówno ze strony sprzedażowej, jak i zakupowej w branżach takich jak: FMCG, produkcja, finanse, inwestycje.

Należy dzisiaj do czołówki trenerów w Polsce. Psycholog, certyfikowany trener TTT University of Wales, Personal Coaching The Coaching Academy, London, Trener The Training Associates, jednej z największych firm szkoleniowych na świecie.

Łącznie przeprowadziła ponad 400 projektów szkoleniowych z zakresu negocjacji, perswazji, komunikacji i wpływu oraz technik antymanipulacji dla organizacji komercyjnych, rządowych i samorządowych takich jak m.in.: ING Bank Śląski SA, BRE Bank SA, Kredyt Bank SA, PKO BP SA, PKO SA, organizacji rynkowych m. in. PGE, PGNiG, KGHM, Polkomtel, P4, BWI, Nexteer, Man, Skanska, Mirbud, Volvo, General Motors, Isuzu, Magna Polska, Star Foods Ltd., Danone, Netia, Delphi, Schneider Electric, Air Products Polska, Messer Polska, CJ Internationale, ICF Polfa Rzeszów, Polfa Łódź, Grupa Orlen, Vienna Insurance Group oraz organizacji rządowych i samorządowych: Narodowy Bank Polski, Ministerstwo Pracy i Polityki Społecznej, ZUS, Urzędy Miast, Urzędy Marszałkowskie.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Materiały w formie papierowej

Informacje dodatkowe

Szkolenie stacjonarne.

Podana liczba godzin usługi dotyczy godzin lekcyjnych.

Cena szkolenia zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe i pomocnicze, konsultacje indywidualne z wykładowcą, certyfikat o podwyższeniu kwalifikacji zawodowych, dwa lunchy, przerwy kawowe, opłatę parkingową.

Zwolnienie z podatku VAT zgodnie z § 3 ust. 1 pkt. 14 Rozporządzenia Ministra Finansów z dnia 20.12.2013r. w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień/ Dz. U. z 2013r. poz. 1722 z późn. zm.

Zwolnienie dotyczy tylko w przypadku dofinansowania w min. 70%

Adres

ul. dr Michała Grażyńskiego 10
43-450 Ustroń
woj. śląskie

Hotel OLYMPIC****Wellness&SPA – najlepiej oceniany czterogwiazdkowy hotel w Ustroniu z przepięknym nowo otwartym Centrum Wellness (basen, jacuzzi, sauny, siłownia). Luksusowy, urokliwie położony nad rzeką Wisłą, w samym centrum uzdrowiska. Wyróżnia wyśmienitą kuchnią, która zadowoli najbardziej wymagających Gości. Możliwe jest zakwaterowanie w hotelu na dzień przed rozpoczęciem szkolenia od godziny 16:00 bez dodatkowych opłat. Kolacja w tym dniu w godz. 19:00 – 21:00.

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Joanna Kuś

E-mail effect@effect.edu.pl

Telefon (+48) 662 297 689