



Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce.

Numer usługi 2025/12/29/8282/3230365

2 816,70 PLN brutto
2 290,00 PLN netto
156,48 PLN brutto/h
127,22 PLN netto/h

Centrum Organizacji
Szkoleń i
Konferencji SEMPER
Magdalena
Wolniewicz-Kesaria

📍 zdalna w czasie rzeczywistym

📄 Usługa szkoleniowa

★★★★☆ 4,5 / 5

🕒 18 h

2 562 oceny

📅 23.09.2026 do 25.09.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Warsztat szkoleniowy przeznaczony jest przede wszystkim dla:

- specjalistów i kierowników działów zakupów
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami
- kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla
- osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji.

Minimalna liczba uczestników

2

Maksymalna liczba uczestników

15

Data zakończenia rekrutacji

22-09-2026

Forma prowadzenia usługi

zdalna w czasie rzeczywistym

Liczba godzin usługi

18

Podstawa uzyskania wpisu do BUR

Znak Jakości TGLS Quality Alliance

Cel

Cel edukacyjny

Nabycie praktycznych umiejętności negocjacyjnych, pozwalających na skuteczną współpracę z dostawcami i osiągnięcie korzystnych warunków zakupu.

Zrozumienie kluczowych elementów skutecznej współpracy z dostawcami oraz budowanie trwałych relacji biznesowych. Zapoznanie się z narzędziami i strategiami optymalizacji procesów zakupowych w celu zwiększenia efektywności i redukcji kosztów.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
-	-	Wywiad swobodny

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

Dzień 1

1. Wprowadzenie do negocjacji zakupowych
2. Definicja kluczowych pojęć
3. Rola negocjacji w procesie zakupowym
4. Kluczowe umiejętności negocjacyjne
5. Komunikacja werbalna i niewerbalna
6. Sztuka słuchania i zadawania pytań
7. Ćwiczenia praktyczne: Rozwijanie umiejętności negocjacyjnych
8. Symulacje negocjacyjne
9. Analiza przypadków

10. Planowanie negocjacji
11. Analiza SWOT w kontekście negocjacji zakupowych
12. Określanie celów negocjacyjnych
13. Studium przypadku: Skuteczne planowanie negocjacji
14. Analiza przypadku praktycznego
15. Dyskusja i podsumowanie

Dzień 2

1. Budowanie skutecznych relacji z dostawcami
2. Zarządzanie relacjami z dostawcami
3. Identyfikowanie kluczowych dostawców
4. Budowanie zaufania i lojalności
5. Praktyczne strategie budowania relacji
6. Etapy rozwoju relacji biznesowych
7. Rozwiązywanie konfliktów z dostawcami
8. Warsztaty: Doskonalenie umiejętności komunikacyjnych
9. Techniki skutecznej komunikacji w biznesie
10. Rozwijanie empatii i zrozumienia w relacjach biznesowych
11. Studium przypadku: Skuteczne budowanie relacji z dostawcami
12. Analiza przypadku praktycznego
13. Dyskusja i podsumowanie

Dzień 3

1. Optymalizacja procesów zakupowych
2. Optymalizacja procesów zakupowych
3. Analiza kosztów i korzyści
4. Wybór optymalnych strategii zakupowych
5. Case studies: Optymalizacja procesów zakupowych w praktyce
6. Analiza konkretnych przypadków
7. Dyskusja grupowa
8. Strategie negocjacyjne w trudnych warunkach
9. Negocjacje w sytuacjach kryzysowych
10. Zarządzanie presją i konfliktem
11. Ćwiczenia końcowe: Symulacja negocjacji i podsumowanie
12. Symulacja finalnej rundy negocjacji
13. Podsumowanie kluczowych narzędzi i rozwiązań

Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 3

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce	Trener SEMPER	23-09-2026	09:00	15:00	06:00
2 z 3 Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce	Trener SEMPER	24-09-2026	09:00	15:00	06:00
3 z 3 Negocjacje zakupowe i efektywna współpraca z dostawcami w praktyce	Trener SEMPER	25-09-2026	09:00	15:00	06:00

Cennik

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 816,70 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	2 290,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	156,48 PLN
Koszt osobogodziny netto	127,22 PLN

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1

**1 z 1**
Trener 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.

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

Telefon (+48) 570 590 060