



## Negocjacje zakupowe w praktyce - czyli jak skutecznie krok po kroku budować właściwe relacje z dostawcami. Warsztaty szkoleniowe - szkolenie certyfikowane

Numer usługi 2026/02/16/8282/3338357

1 955,70 PLN brutto  
 1 590,00 PLN netto  
 122,23 PLN brutto/h  
 99,38 PLN netto/h  
 208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

Centrum Organizacji  
 Szkoleń i

Konferencji SEMPER  
 Magdalena  
 Wolniewicz-Kesaria

★★★★☆ 4,5 / 5

3 204 oceny

🏠 Usługa szkoleniowa  
 📄 zdalna w czasie rzeczywistym  
 👥 Zajęcia grupowe  
 ⌚ 16:00 h  
 📅 26.10.2026 do 27.10.2026

## Informacje podstawowe

| Kategoria                       | Biznes / Negocjacje                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           |
|---------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| Grupa docelowa usługi           | <p>Warsztat szkoleniowy przeznaczony jest przede wszystkim dla:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>-specjalistów i kierowników działów zakupów</li> <li>-pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami</li> <li>-kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla</li> <li>-osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji.</li> </ul> |
| Minimalna liczba uczestników    | 2                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
| Maksymalna liczba uczestników   | 15                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Data zakończenia rekrutacji     | 25-10-2026                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    |
| Forma prowadzenia usługi        | zdalna w czasie rzeczywistym                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  |
| Liczba godzin usługi            | 16                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |
| Podstawa uzyskania wpisu do BUR | Znak Jakości TGLS Quality Alliance                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            |

# Cel

## Cel edukacyjny

Usługa ma na celu przygotowanie uczestników do skutecznego prowadzenia negocjacji w różnych kontekstach zawodowych i biznesowych. W ramach szkolenia uczestnicy zdobędą wiedzę oraz rozwiną praktyczne umiejętności związane z doбором i stosowaniem odpowiednich taktyk oraz strategii negocjacyjnych, dostosowanych do sytuacji, celu rozmów oraz stylu drugiej strony.

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

| Efekty uczenia się                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Kryteria weryfikacji                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        | Metoda walidacji                                                                                                          |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p><b>Wiedza:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-definiuje pojęcia z zakresu negocjacji,</li><li>-planuje jak skutecznie przygotować się do rozmów negocjacyjnych z kontrahentami.</li></ul> <p><b>Umiejętności:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>-stosuje praktyczne umiejętności wypracowywania rozwiązań korzystnych dla obu stron.</li><li>-omawia rodzaje stosowanych negocjacji</li><li>-stosuje umiejętności szybkiego reagowania na zmieniające się okoliczności rynkowe.</li><li>-buduje partnerskie relacje z kooperantami</li><li>-dobiera indywidualny styl negocjacyjny za pomocą diagnozy,</li><li>-rozdziela techniki narzędzi wpływu,</li></ul> | <p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- Wskazuje różnice między poszczególnymi pojęciami i wyjaśnia ich zastosowanie w praktyce.</li><li>-Tworzy plan przygotowania do negocjacji uwzględniający analizę potrzeb, interesów stron oraz możliwe scenariusze.</li><li>-Uzasadnia wybór strategii negocjacyjnej w odniesieniu do specyfiki kontrahenta.</li></ul> <p>Uczestnik po szkoleniu:-Uzasadnia wybór strategii negocjacyjnej w odniesieniu do specyfiki kontrahenta.</p> <ul style="list-style-type: none"><li>-Dokonyuje analizy własnego stylu negocjacyjnego na podstawie diagnozy (np. testów lub obserwacji).</li><li>-Identyfikuje techniki wpływu stosowane w negocjacjach (np. perswazję, technikę „drzwi w twarz”, „niskiej piłki”).</li></ul> | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p> |
| <p><b>Kompetencje społeczne:</b></p> <ul style="list-style-type: none"><li>- ocenia jak odpowiednio reagować w różnych sytuacjach związanych z wykonywanym zawodem</li><li>- identyfikuje własny styl uczenia się i wybiera sposoby dalszego kształcenia,</li><li>- określa znaczenie komunikacji interpersonalnej oraz prawidłowo identyfikuje i rozstrzyga dylematy związane z wykonywaniem zawodu</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                           | <p>Uczestnik po szkoleniu:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>- dobiera odpowiednie metody do dalszego kształcenia</li><li>- reaguje odpowiednio do różnorodnych kontekstów zawodowych</li></ul>                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | <p>Test teoretyczny z wynikiem generowanym automatycznie</p>                                                              |

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

**Pytanie 1.** Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji lub wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem zawierają opis efektów uczenia się?

TAK

**Pytanie 2.** Czy dokument lub wyrażnie 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 trwa 2 dni (łącznie 16h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- podczas szkolenia zaplanowane są przerwy, które wliczają się w czas trwania usługi.
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu:

Dzień I

Godz. 09:30 - 09:40 – PRE TEST do uzupełnienia przed szkoleniem

Godz. 09:40 - 11:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Wprowadzenie do szkolenia

1. Cel szkolenia

2. Program

3. Logistyka

Godz. 11:00 - 11:15 - przerwa

Godz. 11:15 - 12:40 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Negocjacje – wprowadzenie

1. Definicje negocjacji

2. Rodzaje negocjacji

Godz. 12:40 - 13:00 - przerwa

Godz. 13:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Indywidualny styl negocjacyjny

1. Autodiagnoza

2. Własny styl a styl drugiej strony

3. Dobry negocjator – konieczne kompetencje

Godz. 14:00 - 14:15 - przerwa

Godz. 14:15 - 15:30 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Komunikacja z klientem

1. Model DiSC

2. Analiza własnego stylu

3. Rozpoznawanie stylu drugiej strony

4. Narzędzia budowania korzystnej relacji

Dzień II

Godz. 09:30 - 11:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu)

Wywieranie wpływu

1. Perswazja

2. Techniki i narzędzia wpływu

Niezbywalne prawa kupieckie

Godz. 11:00 - 11:15 - przerwa

Godz. 11:15 - 12:40 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Przygotowanie do negocjacji

1. Podstawowe pojęcia przydatne podczas przygotowywania się do negocjacji

2. Możliwości wzmacniania własnej BATNY

3. Persona

4. Model OARR

Godz. 12:40 - 13:00 - przerwa

Godz. 13:00 - 14:00 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Wybrane techniki negocjacyjne

1. Rozpoczęcie rozmów

2. Negocjacje właściwe

3. Finalizacja negocjacji

Godz. 14:00 - 14:15 - przerwa

Godz. 14:15 - 15:15 – szkolenie (rozmowa na żywo, współdzielenie ekranu, ćwiczenia)

Asertywność handlowa

Symulacja w oparciu o scenariusze.

Godz. 15:15 - 15:20 - POST TEST walidacja usługi

Godz. 15:20 - 15:30 - podsumowanie i zakończenie szkolenia.

Szkolenie będzie realizowane w wymiarze 16-godzinny, gdzie 1 godzina odpowiada godzinie dydaktycznej (45min.)

# Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 17

| Przedmiot / temat                                                                 | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|-----------------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>1 z 17</b> PRE TEST<br>do uzupełnienia<br>przed szkoleniem                     | -            | 26-10-2026            | 09:30               | 09:40               | 00:10         |
| <b>2 z 17</b><br>Wprowadzenie<br>do szkolenia, pkt<br>1-3                         | Maciej Schab | 26-10-2026            | 09:40               | 11:00               | 01:20         |
| <b>3 z 17</b> przerwa                                                             | Maciej Schab | 26-10-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>4 z 17</b> Negocjacje<br>– wprowadzenie,<br>pkt 1-2                            | Maciej Schab | 26-10-2026            | 11:15               | 12:40               | 01:25         |
| <b>5 z 17</b> przerwa                                                             | Maciej Schab | 26-10-2026            | 12:40               | 13:00               | 00:20         |
| <b>6 z 17</b><br>Indywidualny styl<br>negocjacyjny, pkt<br>1-3                    | Maciej Schab | 26-10-2026            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>7 z 17</b> przerwa                                                             | Maciej Schab | 26-10-2026            | 14:00               | 14:15               | 00:15         |
| <b>8 z 17</b><br>Komunikacja z<br>klientem, pkt 1-4                               | Maciej Schab | 26-10-2026            | 14:15               | 15:30               | 01:15         |
| <b>9 z 17</b><br>Wywieranie<br>wpływu, pkt 1-2,<br>Niezbywalne<br>prawa kupieckie | Maciej Schab | 27-10-2026            | 09:30               | 11:00               | 01:30         |
| <b>10 z 17</b> przerwa                                                            | Maciej Schab | 27-10-2026            | 11:00               | 11:15               | 00:15         |
| <b>11 z 17</b><br>Przygotowanie<br>do negocjacji, pkt<br>1-4                      | Maciej Schab | 27-10-2026            | 11:15               | 12:40               | 01:25         |
| <b>12 z 17</b> przerwa                                                            | Maciej Schab | 27-10-2026            | 12:40               | 13:00               | 00:20         |

| Przedmiot / temat                                                          | Prowadzący   | Data realizacji zajęć | Godzina rozpoczęcia | Godzina zakończenia | Liczba godzin |
|----------------------------------------------------------------------------|--------------|-----------------------|---------------------|---------------------|---------------|
| <b>13 z 17</b> Wybrane techniki negocjacyjne, pkt 1-3                      | Maciej Schab | 27-10-2026            | 13:00               | 14:00               | 01:00         |
| <b>14 z 17</b> przerwa                                                     | Maciej Schab | 27-10-2026            | 14:00               | 14:15               | 00:15         |
| <b>15 z 17</b><br>Asertywność handlowa, Symulacja w oparciu o scenariusze. | Maciej Schab | 27-10-2026            | 14:15               | 15:10               | 00:55         |
| <b>16 z 17</b> POST TEST walidacja usługi                                  | -            | 27-10-2026            | 15:10               | 15:20               | 00:10         |
| <b>17 z 17</b><br>podsumowanie i zakończenie szkolenia.                    | Maciej Schab | 27-10-2026            | 15:20               | 15:30               | 00:10         |

# Cennik

## Cennik

| Rodzaj ceny                               | Cena         |
|-------------------------------------------|--------------|
| Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto | 1 955,70 PLN |
| Koszt przypadający na 1 uczestnika netto  | 1 590,00 PLN |
| Koszt osobogodziny brutto                 | 122,23 PLN   |
| Koszt osobogodziny netto                  | 99,38 PLN    |

# Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**  
**Maciej Schab**



Absolwent Prawa i Nauk Politycznych, oraz studiów podyplomowych Master of Business Administration i Zarządzanie Produkcją. Posiada 20 lat doświadczenia doradczego i trenerskiego w obszarach zarządzania, sprzedaży i prawnych aspektów działalności przedsiębiorstw. Kierował Krakowskim Oddziałem Federacji Konsumentów, był dyrektorem handlowy, prokurentem, oraz kierował spółkami kapitałowymi. Jest wykładowcą wydziału zarządzania Akademii Górniczo-Hutniczej w Krakowie. Wszystkie te doświadczenia sprawiają, że projekty doradcze i szkolenia mają wymiar praktyczny, co stanowi ogromną wartość dodaną dla uczestników. Atrakcyjna forma przekazu, wzbogacona licznymi przykładami i analizami przypadku, sprzyja podnoszeniu efektu dydaktycznego. Słuchaczami trenera byli m.in. pracownicy sieci handlowych IKEA, czy Castorama, a także innych przedsiębiorstw, którzy składają się dzisiaj na pokaźną liczbę ponad 6000 uczestników. Posiada bogate doświadczenie w prowadzeniu szkoleń o podobnej tematyce dla osób dorosłych w okresie 5 lat wstecz od daty rozpoczęcia szkolenia.

## 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

### Warunki uczestnictwa

#### ZGŁOSZENIE NA USŁUGĘ

Rezerwacji miejsca szkoleniowego można dokonać za pośrednictwem BUR.

Dla uczestników finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych następuje zwolnienie z obowiązku opłaty podatku VAT. Zwolnienie przyznane jest zgodnie z treścią rozporządzenia ministra finansów art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11.03.2004 r.

- Walidacja usługi odbędzie się poprzez PRE i POST TESTY przekazane dla uczestników na początku szkolenia oraz ponownie weryfikowane przed jego zakończeniem.
- Usługa będzie rejestrowana w celu kontroli i audytu. Wizerunek uczestników będzie rejestrowany. Uczestnik zobowiązany jest to posiadania i używania sprawnej kamery internetowej.

Uczestnik zobowiązany jest do udziału w co najmniej 80% zajęć szkoleniowych. Frekwencja będzie weryfikowana na podstawie zapisów logowań na platformie, za pośrednictwem której realizowane jest szkolenie.

### 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

## 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