



AVENHANSEN Sp. z o.o.

★★★★☆ 4,4 / 5

1 409 ocen

## Szkolenie: Skuteczny negocjator w dziale zakupów

Numer usługi 2026/05/04/5061/3533454

📍 Warszawa

🏢 Usługa szkoleniowa

📄 stacjonarna

🕒 17:00 h

📅 10.09.2026 do 11.09.2026

1 580,00 PLN brutto

1 580,00 PLN netto

92,94 PLN brutto/h

92,94 PLN netto/h

208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Grupa docelowa usługi</b>	Szkolenie skierowane jest do osób odpowiedzialnych w procesie zakupów za kontakt z dostawcami i uzgadnianie oraz negocjowanie warunków zakupu.
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	5
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	5
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	08-09-2026
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	17
<b>Podstawa uzyskania wpisu do BUR</b>	Znak Jakości Małopolskich Standardów Usług Edukacyjno-Szkoleniowych (MSUES) - wersja 2.0

## Cel

### Cel edukacyjny

Celem usługi jest przygotowanie do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu i uzyskania korzystniejszych warunków od dostawców.

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

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji	
Opisuje na czym polega analiza typów negocjacyjnych Klientów	Charakteryzuje aspekty składające się na typologię negocjacyjną Klientów	Test teoretyczny	
Charakteryzuje swoje mocne strony osobowości jako negocjatora w procesie zakupu i obszarów do rozwoju	Wymienia swoje mocne strony osobowości jako negocjatora w procesie zakupu	Test teoretyczny	
	Wymienia swoje obszary do dalszego rozwoju	Test teoretyczny	
Charakteryzuje aspekty w procesie przygotowania się do negocjacji bezpośrednio wpływające na ich efekt.	Wymienia przykład w modelu: Cecha – Zaleta – Korzyść – Dowód	Test teoretyczny	
	Opisuje zasady perswazyjnej prezentacji oferty	Test teoretyczny	
	Wymienia przykłady (min. 3) wpływu mowy ciała w procesie negocjacji	Test teoretyczny	
	Opisuje i stosuje sposoby reagowania na manipulacje i różne trudne sytuacje oraz zachowania drugiej strony	Opisuje 1 wybraną metodę/technikę rozmowy ze zdenerwowaną/agresywną osobą (klientem)	Test teoretyczny
		Definiuje na czym polega asertywna odmowa w sytuacji biznesowej.	Test teoretyczny
Wykorzystuje poznane techniki negocjacyjne w celu zwiększenia konkurencyjności swojej firmy.	Opisuje wprowadzenie jednej, wybranej techniki negocjacyjnej do codziennej pracy, która przyczynią się do zwiększenia konkurencyjności jego firmy na rynku.	Test teoretyczny	

## 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 wyrażnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?**

TAK

## Program

Szkolenie skierowane jest osób odpowiedzialnych w procesie zakupów za kontakt z dostawcami i uzgadnianie oraz negocjowanie warunków zakupu. W ramach szkolenia zostaną przygotowani do samodzielnego i efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych ze szczególnym uwzględnieniem negocjacyjnego wywierania wpływu i uzyskania korzystniejszych warunków od dostawców.

### **MODUŁ I. EFEKTYWNA KOMUNIKACJA W CAŁYM PROCESIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH** (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, test)

1. Świadome wywieranie wpływu negocjacyjnego w oparciu o znajomość osobowości stron
2. Narzędziowa osobowość trudnego partnera w negocjacjach o postawie nieasertywnej (agresywnej, biernej i manipulującej)
3. Na co zwracać uwagę żeby rozpoznać osobowość rozmówcy?
  - Podczas spotkania bezpośredniego
  - Podczas rozmowy telefonicznej
4. Narzędzia wywierania wpływu negocjacyjnego na Klientów o poszczególnych osobowościach w procesie:
  - budowania efektywnej relacji negocjacyjnej
  - przekonywania i argumentowania
  - zapobiegania i reagowania na konflikt
  - wywierania relacyjnego wpływu negocjacyjnego
  - wywierania bezwzględnego wpływu negocjacyjnego
5. Siła i mowa ciała w procesie negocjacji zakupowych
  - Pewność siebie i „siła przebicia” w negocjacjach
  - Niewerbalne wywieranie wpływu negocjacyjnego
  - Uzyskiwanie informacji na podstawie obserwacji drugiej strony negocjacji

### **MODUŁ II. 1 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - techniki, zasady przydatne na poszczególnych etapach negocjacji zakupowych** (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

1. Przygotowanie do negocjowania kontraktów handlowych
  - Identyfikacja informacji, których potrzebujemy
  - Warunki wewnętrzne i zewnętrzne determinujące negocjatora
  - Potrzeby własne i drugiej strony negocjacji
2. Zmienne negocjacyjne
  - Określanie zmiennych negocjacyjnych
  - Priorytet zmiennych dla obu stron
  - Wartości zmiennych negocjacyjnych

### **MODUŁ III. 2 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH** (mini wykład, ćwiczenia, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

1. Rozróżnianie stanowisk i interesów stron negocjacji
  - Cele i stanowiska
  - Potrzeby i interesy
  - Odkrywanie interesów partnera
  - Negocjacje jako sposób zaspakajania potrzeb a nie deklaracji w stanowisku
2. Dążenie do korzystnych rezultatów
  - Efekt „wygrany – wygrany” jako jedna z możliwości

- Asertywna wymiana ustępstw
- Negocjowanie pakietu i tryb warunkowy

**MODUŁ IV. 3 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH** (mini wykład, ćwiczenia, dyskusja, dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami)

1. Manipulacje w negocjacjach

- Taktyki i blefy negocjacyjne
- Nasza reakcja na gry handlowo – negocjacyjne / blefy drugiej strony
- Korzyści i zagrożenia wynikające ze stosowania manipulacji w negocjacjach

2. Sytuacje trudne w negocjacjach

- Metody rozmowy ze zdenerwowaną czy agresywną osobą.
- Asertywne przeciwstawianie się próbom manipulacji
- Sposoby panowania nad własnym stresem

**MODUŁ V. 4 ETAP NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH** - potwierdzenie ustaleń (mini wykład, ćwiczenia, wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy)

1. Potwierdzenie ustaleń negocjacji i kontrola ich wdrożenia

- Akceptacja warunków i potwierdzenie ustaleń negocjacji
- Opracowanie dalszych działań
- Kontrola wdrożenia uzgodnionych warunków

2. Podsumowanie szkolenia dla działów zakupowych

- Syntetyczne podsumowanie treści szkolenia

**MODUŁ VI. WALIDACJA - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA**

**Metody pracy, które zastosujemy podczas szkolenia:**

Zajęcia odbywają się w formie warsztatu opartego na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez:

- pracę w zespołach,
- gry symulacyjne/ ćwiczenia praktyczne - oparte na rzeczywistych przykładach,
- testy rozwojowo - szkoleniowe,
- wnioski, podsumowania i dyskusje na forum grupy,
- dzielenie się najlepszymi praktykami i sprawdzonymi technikami.

Proporcja zajęć praktycznych do teoretycznych: 60/40

**Szczegółowe informacje dotyczące szkolenia:**

<https://szkolenia.avenhansen.pl/szkolenia-otwarte/skuteczny-negocjator-w-dziale-zakupow-2026-09-10-warszawa.html>

## Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 3

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 3 Skuteczny negocjator w dziale zakupów	Maciej Leszczyński	10-09-2026	10:00	17:00	07:00

Przedmiot / temat	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>2 z 3</b> Skuteczny negocjator w dziale zakupów	Maciej Leszczyński	11-09-2026	09:00	15:45	06:45
<b>3 z 3</b> WALIDACJA - test teoretyczny rozdawany przez Trenera a sprawdzany przez WALIDATORA	-	11-09-2026	15:45	16:15	00:30

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto</b>	1 580,00 PLN
Podmiot uprawniony do zwolnienia z VAT na podstawie art. 43 ust. 1 ustawy o VAT	
<b>Koszt przypadający na 1 uczestnika netto</b>	1 580,00 PLN
<b>Koszt osobogodziny brutto</b>	92,94 PLN
<b>Koszt osobogodziny netto</b>	92,94 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



**1 z 1**

### Maciej Leszczyński

Autor, konsultant i trener przy realizacji kompleksowych programów szkoleniowych dla kluczowych Klientów

Przez trzynaście lat pracował w biznesie i posiada doświadczenie zarówno z zakresu sprzedaży i negocjacji jak i zarządzania pracownikami działu sprzedaży.

W okresie ostatnich 5 lat zrealizował ponad 1000 godzin szkoleniowych z zakresu negocjacji.

WYKSZTAŁCENIE:

1. Wydział Zarządzania i Marketingu w Wyższej Szkole Przedsiębiorczości i Zarządzania im. L. Koźmińskiego w Warszawie.
2. Szkoła Trenerów Biznesu „Trop” działającej pod Patronatem Polskiego Towarzystwa Psychologicznego.

3. Szkoła Trenerów Rozwoju Osobistego Metodą Tippinga
4. Szkolenie akredytacyjne dla Trenerów Insights Discovery
5. Szkoła Coachingu Narzędziowego
6. Szkolenie akredytacyjne z nowej wersji metodologii KirkPatrick'a (poszkoleniowe narzędzia prowadzące szkolony zespół do osiągnięcia wyznaczonych celów).
7. Szkoła Coachów ICF ACSTH z egzaminacją VCC.

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe - skrypt w wersji elektronicznej, ćwiczenia w wersji papierowej do wykorzystania na szkoleniu.
- Uczestnik otrzyma certyfikat ukończenia szkolenia przy frekwencji min. 80% (sposób potwierdzenia frekwencji - podpis na liście obecności)

### Warunki uczestnictwa

Prosimy o wypełnienie formularza zgłoszeniowego na stronie „Baza Usług Rozwojowych”.

Wypełnienie formularza zgłoszeniowego jest jednoznaczne z akceptacją regulaminu szkoleń AVENHANSEN, który jest dostępny pod linkiem:

<https://szkolenia.avenhansen.pl/regulamin-szkolen-otwartych.html>

Bezkosztowa anulacja możliwa do 8 dni przed planowanym terminem szkolenia

## Informacje dodatkowe

### W ramach szkolenia otwartego gwarantujemy Państwu:

- Miłą i fachową obsługę
- Profesjonalizm trenera
- Ciekawe materiały szkoleniowe
- Dyplomy ukończenia szkolenia (przy frekwencji min 80%)
- Wsparcie poszkoleniowe Trenera (do miesiąca po zakończonym szkoleniu)
- Możliwość wpływu na zakres i przebieg szkolenia akceptowalny przez wszystkich jego uczestników

Oferujemy również możliwość wymiany spostrzeżeń i wniosków z innymi uczestnikami szkolenia: Zobacz forum: [www.forum-szkolenia.pl](http://www.forum-szkolenia.pl)

Szkolenie mające charakter usługi kształcenia zawodowego sfinansowane w przynajmniej w 70% ze środków publicznych zostanie zwolnione z podatku VAT (stawka VAT zwolniony) zgodnie z treścią rozporządzenia Ministra Finansów w sprawie zwolnień od podatku od towarów i usług oraz warunków stosowania tych zwolnień z dnia 20 grudnia 2013 r. (Dz.U. z 2013 r. poz. 1722) par. 3 ust. 1 pkt 14 tego rozporządzenia.

\* 1 godzina szkoleniowa = 45 minut

Przerwy nie są wliczone w czas trwania szkolenia.

## Adres

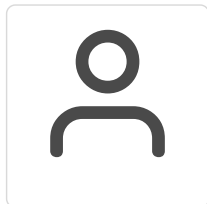
ul. Wspólna 56  
00-686 Warszawa  
woj. mazowieckie

Centrum szkoleniowe WSPÓLNA

## Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

## Kontakt



**Katarzyna Szypowska**

**E-mail** [kszypowska@avenhansen.pl](mailto:kszypowska@avenhansen.pl)

**Telefon** (+48) 515 212 452