



Vademecum -
Konferencje i
Szkolenia Sp. z o.o.
★★★★★ 4,7 / 5
295 ocen

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Numer usługi 2026/07/27/4974/3712253

2 214,00 PLN brutto
1 800,00 PLN netto
158,14 PLN brutto/h
128,57 PLN netto/h
208,33 PLN cena rynkowa ⓘ

📍 Wrocław
🏢 Usługa szkoleniowa
📅 stacjonarna
👥 Zajęcia grupowe
🕒 14:00 h
📅 29.10.2026 do 30.10.2026

Informacje podstawowe

Kategoria

Biznes / Negocjacje

Grupa docelowa usługi

Specjaliści i kadra zakupowa:

- Kupcy i Procurement Specjaliści
- Category Managerowie i Specjaliści ds. strategicznych zakupów
- Managerowie i Kierownicy działów zakupów
- Osoby odpowiedzialne za analizę rynku dostawców i przygotowanie ofert

Kadra zarządzająca i nadzorująca procesy zakupowe:

- Dyrektorzy Zakupów (Chief Procurement Officer)
- Managerowie projektów zakupowych
- Project Managerowie współpracujący z dostawcami strategicznymi
- Członkowie zespołów negocjacyjnych

Osoby, które mają kontakt z dostawcami:

- Prowadzące negocjacje krajowe i międzynarodowe
- Specjaliści ds. kontraktów i umów zakupowych
- Pracownicy działów logistyki i supply chain współpracujący przy negocjacjach

Minimalna liczba uczestników

4

Maksymalna liczba uczestników

16

Data zakończenia rekrutacji

22-10-2026

Forma prowadzenia usługi

stacjonarna

Cel

Cel edukacyjny

Usługa przygotowuje uczestników do prowadzenia negocjacji, dokładnej analizy procesu poprzez badanie rynku dostawców, poznanie taktyk kupieckich, zbudowanie wiedzy o produkcie, wykorzystanie narzędzi sourcingowych. Potwierdzi ich przygotowanie do samodzielnego prowadzenia negocjacji i dobierania odpowiednich technik przy spotkaniach negocjacyjnych.

Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Uczestnik planuje i przygotowuje negocjacje zakupowe, stosując profesjonalne narzędzia analizy rynku i dostawców	1. Opracowuje analizę rynku dostawców z wykorzystaniem RFI, RFP, RFQ.	Test teoretyczny
	2. Segmentuje dostawców i pozycjonuje ich na osi siła-słabość z użyciem Matrycy Kraljic, Modelu Wiatraka lub modelu „11Cs”.	Test teoretyczny
Uczestnik prowadzi negocjacje zakupowe w sposób efektywny, wykorzystując techniki negocjacyjne, TCO oraz metody obrony ceny.	1. Przygotowuje strategię negocjacyjną uwzględniającą BATNA i całkowity koszt posiadania (TCO).	Test teoretyczny
	2. Stosuje techniki obrony ceny i negocjowania kar umownych w symulowanych scenariuszach negocjacyjnych.	Test teoretyczny
Uczestnik kształtuje relacje z dostawcami, uwzględniając styl negocjatora, kulturę i komunikację niewerbalną.	1. Identyfikuje własny styl negocjatora i dostosowuje strategię do stylu i kultury dostawcy.	Test teoretyczny
	2. Analizuje i interpretuje mowę ciała uczestników negocjacji oraz formułuje właściwe komunikaty słowne.	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 wyraźnie z nim powiązane inne dokumenty związane ze wsparciem potwierdzają zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

TAK

Program

1. **Negocjacje krok po kroku**, czyli dokładna analiza procesu
2. **Analiza rynku dostawców**. Narzędzia budowy wiedzy o rynku: RFI – zapytanie o informację, RFP – zapytanie o propozycję, RFQ – zapytanie o ofertę.
3. **Taktyki kupieckie stosowane na etapie rozpoznania rynku** – czyli, negocjacje rozpoczynają się od pierwszego kontaktu z dostawcą.
4. **Pozycjonowanie na osi siła – słabość, profesjonalne narzędzia kupieckie** – „Matryca Kraljic” oraz „Model Wiatraka” i model „11Cs”.
5. **Atrakcyjność oczami klienta i atrakcyjność oczami dostawcy**.
6. **Budowanie wiedzy o produkcie/usłudze** – profesjonalne narzędzie kupieckie „Should Cost Model”
7. **Przygotowanie negocjacji TCO** (całkowity koszt posiadania).
8. **Walidacja dostawcy i walidacja oferty** – profesjonalne narzędzie kupieckie metoda, metoda „0-10”?
9. **Negocjacje ramowej umowy zakupowej**. Najważniejsze zapisy, gwarantujące respektowanie postanowień umowy.
10. Jak w łatwy sposób negocjować kary umowne z dostawcą? **Techniki negocjacji kar umownych**
11. **Kupieckie „złe słowa”**, czyli jakich zwrotów unikać i jak formować zdania. Jak budować właściwe relacje z dostawcą.
12. **Techniki obrony ceny przez dostawców**.
13. **Dostawca chce podnieść cenę** – jak się bronić? – czyli techniki obrony ceny przez kupców.
14. Negocjacje w różnych kulturach.
15. **Przykłady negocjacji w zależności o stylu negocjatora i kultury kraju**
16. Taktyki negocjacyjne – przedstawienie **konkretnych taktyk i przykładów ich stosowania w praktyce**
17. Test stylu negocjatora – ćwiczenie na określenie naturalnego stylu każdego z uczestników.
18. Gra symulacyjna – negocjacje.
19. Mowa ciała – omówienie **najpopularniejszych zachowań przy stole negocjacyjnym i ich znaczenia**
20. Przygotowanie miejsca negocjacji – **praktyczne wskazówki**

Szkolenie trwa 14 godzin zegarowych (2 dni szkoleniowe). Maksymalna liczba uczestników - 16.

Warunki niezbędne do spełnienia przez uczestników, aby realizacja usługi pozwoliła na osiągnięcie głównego celu:

Uczestnik zobowiązany jest do punktualnego stawienia się na szkoleniu, uczestnictwa w zajęciach przez cały czas ich trwania oraz udziału we wszystkich elementach szkolenia.

Warunki organizacyjne dla przeprowadzenia szkolenia:

- sala szkoleniowa wyposażona w rzutnik,
- flipchart z kartkami papieru
- stoły i krzesła dla każdego uczestnika i trenera ustawione w U

Harmonogram

Liczba pozycji harmonogramu: 15

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
1 z 15 Negocjacje krok po kroku, czyli dokładna analiza procesu. Analiza rynku dostawców	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	29-10-2026	09:00	10:30	01:30
2 z 15 -	Przerwa	-	29-10-2026	10:30	10:45	00:15
3 z 15 Taktyki kupieckie stosowane na etapie rozpoznania rynku. Pozycjonowanie na osi siła – słabość, profesjonalne narzędzia kupieckie	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	29-10-2026	10:45	12:30	01:45
4 z 15 -	Przerwa	-	29-10-2026	12:30	13:00	00:30
5 z 15 Atrakcyjność oczami klienta i atrakcyjność oczami dostawcy. Budowanie wiedzy o produkcie/usłudze	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	29-10-2026	13:00	14:30	01:30
6 z 15 -	Przerwa	-	29-10-2026	14:30	14:45	00:15
7 z 15 Walidacja dostawcy i walidacja oferty	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	29-10-2026	14:45	16:00	01:15
8 z 15 Negocjacje ramowej umowy zakupowej. Techniki negocjacji kar umownych	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	30-10-2026	09:00	10:30	01:30

Przedmiot / temat	Typ aktywności	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
9 z 15 -	Przerwa	-	30-10-2026	10:30	10:45	00:15
10 z 15 Techniki obrony ceny przez dostawców	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	30-10-2026	10:45	12:30	01:45
11 z 15 -	Przerwa	-	30-10-2026	12:30	13:00	00:30
12 z 15 Taktyki negocjacyjne – konkretne taktyki i przykłady ich stosowania w praktyce	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	30-10-2026	13:00	14:30	01:30
13 z 15 -	Przerwa	-	30-10-2026	14:30	14:45	00:15
14 z 15 Gra symulacyjna – negocjacje.	Zajęcia	Jacek Jarmuszczak	30-10-2026	14:45	15:45	01:00
15 z 15 -	Walidacja	-	30-10-2026	15:45	16:00	00:15

Podsumowanie

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Suma godzin zegarowych usługi	14:00
w tym suma godzin zajęć	11:45
w tym suma godzin walidacji	00:15
w tym suma przerw	02:00
Suma godzin dydaktycznych bez przerw	16:00

Cennik

Jeżeli korzystasz z dofinansowania i usługa stanowi usługę kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego wraz z usługą lub dostawą towarów ściśle związaną z usługami kształcenia zawodowego lub przekwalifikowania zawodowego to możesz mieć możliwość skorzystania za zwolnienia z podatku VAT na podstawie art. 43 ust. 1 pkt 29 lit. c ustawy z dnia 11 marca 2024 r. o podatku od towarów i usług, jeśli usługa w całości jest finansowana ze środków publicznych lub § 3 ust. 1 pkt 14 rozporządzenia Ministra Finansów z dnia

Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	2 214,00 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	1 800,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	158,14 PLN
Koszt osobogodziny netto	128,57 PLN

Liczba godzin usługi

Rodzaj godzin	Liczba godzin
Liczba godzin zegarowych usługi	14:00

Prowadzący

Liczba prowadzących: 1



1 z 1

Jacek Jarmuszczak

trener-praktyk, z doświadczeniem na międzynarodowych rynkach, manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności. Jedyny w Polsce trener z doświadczeniem praktycznym sięgającym od zakupów surowców i opakowań dla branży FMCG, przez zakupy dla przemysłu automotive do zakupu usług profesjonalnych (w tym Facility Management) i systemów IT branży usługowej. Dlatego dobrze rozumie różnice w metodach wywierania presji na dostawcach w zależności od branży. Doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności.

Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG, dla których prowadził negocjacje zakupowe z dostawcami z całego świata. Później dla dobrze znanej marki i lidera w swoim sektorze firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, tworzył strategię zakupową dla swojej kategorii, budował bazę dostawców, zarządzał relacjami oraz prowadził negocjacje handlowe z kluczowymi dostawcami.

Jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group, przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów na całym świecie.

Obecnie pracuje jako Global Category Manager w Grupie Danfoss

Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów.

Informacje dodatkowe

Informacje o materiałach dla uczestników usługi

- Autorskie materiały szkoleniowe, ćwiczenia przygotowane przez wykładowcę,
- materiały pomocnicze (notes, długopis)
- Certyfikat szkolenia.

Adres

ul. św. Józefa 1/3

50-329 Wrocław

woj. dolnośląskie

WenderEDU Business Center

Udogodnienia w miejscu realizacji usługi

- Klimatyzacja
- Wi-fi

Kontakt



Mikołaj Rudolf

E-mail m.rudolf@vade.com.pl

Telefon (+48) 71 3418 510