NEGOCJACJE ZAKUPOWE. Profesjonalne Szkolenie Kupieckie

O SZKOLENIU:

Negocjacje z dostawcami mają bezpośredni wpływ na warunki zakupowe, koszty i efektywność pracy działu zakupów. Szkolenia z negocjacji zakupowych koncentrują się dlatego nie tylko na poznaniu technik negocjacyjnych, ale przede wszystkim na ich praktycznym zastosowaniu w realnych sytuacjach kupieckich.

Program szkolenia obejmuje przygotowanie do negocjacji, budowanie siły zakupowej, dobór strategii i taktyk negocjacyjnych oraz prowadzenie rozmów z dostawcami na poszczególnych etapach procesu. Uczestnicy pracują również nad komunikacją, perswazją, asertywnością oraz reagowaniem na presję i próby manipulacji.

Podczas szkolenia z negocjacji zakupowych uczestnicy przede wszystkim ćwiczą praktyczne zastosowanie poznanych technik. Wykorzystujemy symulacje rozmów, scenariusze negocjacyjne, case studies, dyskusje oraz wieloetapowe gry sytuacyjne. Dzięki temu uczestnicy mogą przećwiczyć prowadzenie negocjacji i sprawdzić różne sposoby reagowania na zachowania drugiej strony.

Szkolenie jest przeznaczone przede wszystkim dla kupców i pracowników działów zakupów, którzy negocjują z dostawcami warunki współpracy. Szczególny nacisk położono na sytuacje, w których od przygotowania i sposobu prowadzenia rozmowy zależy wynik negocjacji.

W programie znajdują się również zagadnienia związane z negocjacjami kupieckimi, w tym przygotowanie do rozmów, faza otwarcia, strategia negocjacyjna, negocjacje właściwe, zamknięcie negocjacji oraz postępowanie w trudnych sytuacjach z dostawcami.

Co wyróżnia szkolenie?

To szkolenie z negocjacji zakupowych zostało zaprojektowane przede wszystkim z myślą o praktyce pracy kupca. Zamiast ograniczać się do omawiania technik negocjacyjnych, uczestnicy przechodzą przez sytuacje, które mogą pojawić się podczas rozmów z dostawcami.

Najważniejsze wyróżniki szkolenia:

Praktyczne ćwiczenia i symulacje negocjacyjne - uczestnicy ćwiczą kolejne etapy negocjacji, od przygotowania rozmowy po jej zamknięcie.

Realistyczne sytuacje zakupowe - scenariusze i gry sytuacyjne odnoszą się do pracy kupca oraz negocjacji z dostawcami.

Praca nad własnym stylem negocjowania - uczestnicy poznają swoje predyspozycje i style negocjacyjne oraz uczą się dopasowywać sposób prowadzenia rozmowy do sytuacji.

Strategia i taktyka negocjacyjna - szkolenie obejmuje przygotowanie strategii, wzmacnianie pozycji zakupowej oraz dobór sposobu działania do konkretnego partnera negocjacyjnego.

Trudne sytuacje i presja ze strony dostawcy - uczestnicy ćwiczą reagowanie na trudne zachowania, próby manipulacji i sytuacje utrudniające osiągnięcie porozumienia.

Asertywność w pracy kupca - szkolenie rozwija umiejętność obrony własnego stanowiska i interesów firmy bez niepotrzebnej eskalacji konfliktu.

Trener-praktyk - zajęcia prowadzi osoba posiadająca doświadczenie zawodowe w obszarze zakupów, dostawców i

negocjacji kupieckich.

Dzięki takiej formule uczestnicy nie tylko poznają techniki negocjacji zakupowych, ale przede wszystkim mają możliwość przećwiczenia ich zastosowania w praktyce.

CELE SZKOLENIA:

Celem naszego szkolenia z negocjacji zakupowych jest wyposażenie uczestników w konkretne umiejętności, które są kluczowe dla efektywnego prowadzenia negocjacji z dostawcami. Szkolenie kupieckie dostarcza praktycznych narzędzi i technik, które uczestnicy mogą wykorzystać w codziennej pracy oraz w sytuacjach wymagających skutecznego prowadzenia negocjacji.
Uczestnicy szkolenia nauczą się:

Wzmacniania swojej pozycji negocjacyjnej - poprzez odpowiednie przygotowanie się do spotkań z dostawcami oraz zastosowanie technik, które zwiększają siłę negocjacyjną już na etapie planowania. Nauczą się, jak budować przewagę, która pozwoli na uzyskanie korzystniejszych warunków współpracy.
Rozpoznawania i dostosowywania stylu negocjacyjnego - szkolenie pomoże uczestnikom zidentyfikować ich własny styl negocjacyjny i zrozumieć, jak jego mocne i słabe strony mogą wpływać na wyniki negocjacji. Nauczą się również, jak dostosowywać swoje podejście w zależności od sytuacji i przeciwnika w negocjacjach.
Stosowania skutecznych strategii i technik negocjacyjnych - uczestnicy poznają zaawansowane metody negocjacyjne, które mogą zastosować w codziennej pracy z dostawcami. Nauczą się, jak planować i realizować negocjacje, aby uzyskiwać jak najlepsze warunki zakupowe.
Radzenia sobie z trudnymi negocjacjami i sytuacjami kryzysowymi - uczestnicy dowiedzą się, jak radzić sobie w przypadku, gdy negocjacje nie idą zgodnie z planem, oraz jak reagować na manipulacje ze strony dostawców. Zdobędą techniki radzenia sobie z presją i trudnymi rozmówcami.
Stosowania technik asertywności w negocjacjach - szkolenie wyposaży uczestników w narzędzia do skutecznego bronienia swoich interesów bez eskalacji konfliktu, co pozwoli na budowanie długotrwałych relacji z dostawcami opartych na wzajemnym szacunku.

To szkolenie kupieckie ma na celu nie tylko teoretyczne zapoznanie uczestników z tematyką negocjacji zakupowych, ale przede wszystkim rozwój praktycznych umiejętności, które będą mogli od razu zastosować w swojej pracy.
Metoda prowadzenia szkolenia z negocjacji zakupowych
Nasze szkolenie z negocjacji zakupowych opiera się na praktycznym podejściu i aktywnym zaangażowaniu uczestników. Kluczową rolę odgrywają warsztaty oraz interaktywne ćwiczenia, które umożliwiają przećwiczenie zdobytej wiedzy w realistycznych sytuacjach.
Podczas szkolenia stosowane są między innymi:

Gry symulacyjne - uczestnicy biorą udział w realistycznych scenariuszach negocjacyjnych, które odwzorowują sytuacje, z jakimi spotykają się na co dzień w pracy zakupowca. Symulacje te pomagają rozwijać umiejętności negocjacyjne i

uczą, jak reagować na różne strategie dostawców.
Analizy przypadków - bazując na rzeczywistych sytuacjach zakupowych, uczestnicy analizują konkretne przypadki negocjacyjne. Dzięki temu zdobywają praktyczną wiedzę, jak rozwiązywać problemy negocjacyjne i osiągać korzystne warunki współpracy.
Dyskusje grupowe - w trakcie szkolenia uczestnicy mają okazję wymieniać się doświadczeniami z innymi uczestnikami, co sprzyja zdobywaniu nowych perspektyw i pomysłów na rozwiązywanie trudnych negocjacji.
Wielostopniowe gry sytuacyjne - są to zaawansowane ćwiczenia, które pozwalają uczestnikom na stopniowe przechodzenie przez różne etapy negocjacji, od przygotowania, przez fazę otwarcia, aż po zamykanie transakcji. Gry te pomagają w doskonaleniu umiejętności na każdym etapie procesu zakupowego.

Tego rodzaju metody szkoleniowe pozwalają uczestnikom na głębokie zrozumienie procesu negocjacji zakupowych oraz praktyczne wdrożenie zdobytych technik w codziennych sytuacjach. Dzięki interaktywnym narzędziom, takim jak gry symulacyjne i analizy przypadków, uczestnicy mają możliwość rozwinięcia swoich umiejętności negocjacyjnych w bezpiecznym środowisku treningowym.
Opinie uczestników o szkoleniu "Negocjacje Zakupowe. Profesjonalne Szkolenie Kupieckie"
Szkolenie z negocjacji zakupowych jest wysoko oceniane przez uczestników, którzy doceniają przede wszystkim praktyczne podejście oraz doświadczenie trenera. Warsztaty i symulacje pozwalają od razu przetestować poznane techniki w sytuacjach związanych z codzienną pracą zakupową.
Oto kilka wybranych opinii o naszym szkoleniu kupieckim:

"Szkolenie było konkretne, rzeczowe i bez zbędnych dygresji. Prowadzący skutecznie kierował dyskusją i dzielił swoją uwagę równomiernie między wszystkich uczestników. Bardzo praktyczne podejście do tematu."
"Trener posiada ogromne doświadczenie praktyczne, co od razu dało się zauważyć w sposobie prowadzenia zajęć. Wszystkie przykłady były związane z rzeczywistością, co pozwoliło lepiej zrozumieć przedstawione techniki negocjacyjne."

Nasze szkolenia są oceniane bardzo wysoko - średnia ocena wynosi 4,92 na 5, co świadczy o ich skuteczności i wartości dla uczestników. Jeśli chcesz dowiedzieć się więcej, kliknij tutaj, aby poznać szczegóły szkolenia "Negocjacje Zakupowe" i opinie uczestników.
Referencje od Amica S.A.
Jednym z naszych zadowolonych klientów jest firma Amica S.A., która skorzystała z zamkniętego szkolenia z negocjacji zakupowych dla swojego zespołu. Oto, co napisał jeden z przedstawicieli firmy:

"Przeprowadzone szkolenia poszerzyły kompetencje zespołu zakupowego dotyczące m.in. negocjacji kupieckich i współpracy z dostawcami. Uczestnicy bez wahania polecili to szkolenie innym zespołom w naszej firmie. W związku z powyższym pragniemy zarekomendować B&O NAVIGATOR Firma Szkoleniowa Sp. z o.o. jako profesjonalnego i rzetelnego partnera, realnie przyczyniającego się do pogłębiania kompetencji zawodowych."

Więcej na temat tego projektu możesz przeczytać w pełnych referencjach od Amica S.A..

PROGRAM SZKOLENIA:

1. NEGOCJACJE W PRACY KUPCA

Rola i znaczenie negocjacji w dziale zakupów
Modele i rodzaje negocjacji kupieckich
Różnice w podejściu do negocjacji kupieckich ze względu na branżę

2. JAKIM JESTEŚ NEGOCJATOREM

Twoje cechy, predyspozycje i przyjęte wzorce - informacja zwrotna dla Ciebie
Rodzaje stylów negocjacyjnych i ich wpływ na proces zakupów
Wzorzec skutecznego negocjatora - jak rozwijać w sobie pożądane cechy

(Testy określające styl negocjacyjny i predyspozycje osobowościowe wpływające na sposób negocjowania z Dostawcami)
3. PRZYGOTOWANIE DO NEGOCJACJI - WZMACNIANIE SIŁY ZAKUPOWEJ

Narzędzia kreowania siły zakupowej
Jak przygotować się do negocjacji - krok po kroku
Metody planowania strategii negocjacyjnej

(Dwie Gry sytuacyjne: "Przygotowanie do negocjacji z nowym Dostawcą" i "Przygotowanie do negocjacji zakupowych w oparciu o BATNA i ZOAP).
4. FAZA OTWARCIA NEGOCJACJI KUPIECKICH

Jak budować atmosferę rozmów i jak nią zarządzać?
Komunikacja niewerbalna jako narzędzie wpływające na sukces negocjacyjny
Wpływ cech osobowościowych na przebieg negocjacji - jak zdobywać informacje, jak je wykorzystywać, jak się bronić przed próbą manipulacji
Techniki wpływania na jakość rozmów negocjacyjnych

(Cztery Gry symulacyjne: "Początek spotkania Kupca z PH", "Komplementarność społeczna w pracy Kupca", "Techniki ingracjacyjne", "Rapport").
5. ETYKIETA

Elementy etykiety budujące wizerunek negocjatora

Jak zarządzać wizerunkiem by wzmocnić pozycję wyjściową?

(Gra symulacyjna: "Etykieta").

6. NEGOCJACYJNA STRATEGIA KUPIECKA SKROJONA NA MIARĘ

Techniki perswazji - jak je wykorzystywać i jak się przed nimi bronić
Metody doboru strategii negocjacyjnej w oparciu o cechy oponenta
Sposoby dynamicznego modelowania strategii negocjacyjnej

(Gra symulacyjna: "Komunikacja z różnymi typami Dostawców").

7. POCZĄTEK NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH - FAZA WSTĘPNA

Praktyczne poznanie najskuteczniejszych technik negocjacyjnych fazy wstępnej
Techniki stosowane przez sprzedawców - jak się przed nimi bronić i zwyciężać
Sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach właściwych dla tego etapu negocjacji

(Gra wieloetapowa: "Faza wstępna").

8. NEGOCJACJE WŁAŚCIWE

Praktyczne poznanie najskuteczniejszych technik negocjacyjnych fazy właściwej
Techniki stosowane przez sprzedawców - jak się przed nimi bronić i zwyciężać
Sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach właściwych dla tego etapu negocjacji

(Gra wieloetapowa: "Taktyki negocjacji zakupowych").

9. ZAMKNIĘCIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

Praktyczne poznanie najskuteczniejszych technik negocjacyjnych fazy właściwej
Techniki stosowane przez sprzedawców - jak się przed nimi bronić i zwyciężać
Sposoby radzenia sobie w różnych sytuacjach właściwych dla tego etapu negocjacji

(Gra wieloetapowa: "Domykanie kontraktu").

10. TRUDNE SYTUACJE W NEGOCJACJACH Z DOSTAWCAMI

Jak poradzić sobie z trudnym partnerem negocjacyjnym?
Sposoby kierowania rozmów na właściwe tory
Metody unikania odmowy
Techniki rozwiązywania sytuacji utrudniających przebieg negocjacji

(Mini gry: "Metody prowadzenia rozmów w różnych trudnych sytuacjach").

11. ASERTYWNOŚĆ W PRACY KUPCA

Poziom Twojej asertywności - informacja zwrotna dla Ciebie
Wzory asertywnych zachowań ułatwiających pracę kupca
Jak wykorzystać asertywność na stanowisku kupca?

(Test: "Poziom asertywności". Mini gry "Asertywne stawianie granic", "Asertywna odmowa").
Szkolenie "Negocjacje zakupowe. Profesjonalne szkolenie kupieckie" poprowadzi:

TRENER:

Marcin Mielniczuk

Trener praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania zakupami, dostawcami, negocjacji kupieckich i współpracy z sieciami handlowymi. Specjalista w zakresie tworzenia zespołów zakupowych, budowania sieci dostawców, kreowania skutecznej polityki asortymentowej. Praktyk posiadający doświadczenie w tworzeniu procesów zakupowych, redukcji kosztów, kategoryzacji i zarządzania asortymentem. Posiada ponad 20- letnie doświadczenie zawodowe w obszarze zakupów.
W latach 2006 - 2009 związany był z Emperia Holding S.A. początkowo jako Asystent ds. Zakupów w Eldorado S.A. zarządzał grupami asortymentowymi w hurtowniach typu cash&carry, nadzorował dystrybucję produktów do sieci sklepów Stokrotka, negocjował warunki handlowe i ceny zakupu. Następnie jako Regionalny Manager Zakupu w Stokrotce odpowiedzialny był za zakupy dla wskazywanych grup asortymentowych. Zajmował się kształtowaniem polityki asortymentowej, doborem dostawców regionalnych i ogólnopolskich oraz prowadzeniem negocjacji handlowych.
W latach 2009 - 2011 pracował na stanowiskach menedżerskich w firmach polskich (Fantasy Park) i niemieckich (SMF Germany GmbH Group / SMF Poland).
Od 2011 związany jest z Maxima Grupe . Początkowo jako Kupiec w Aldik Nova Sp. z o.o. zarządzał polityką zakupu i sprzedaży. Odpowiedzialny był za prowadzenie negocjacji zakupowych, wybór dostawców, tworzenie oferty asortymentowej. Do jego obowiązków należało również ustalanie warunków umów z dostawcami i egzekwowanie warunków współpracy. Od 2014 roku Kierownik Działu Zakupów Produktów Świeżych w Aldik Nova Sp. z o.o. odpowiedzialny był min. za stworzenie i rozwój działu, koordynację jego pracy, wyznaczanie celów, realizację polityki zakupowej i sprzedażowej, kształtowanie oferty asortymentowej, negocjowanie warunków handlowych, inicjowanie akcji marketingowych wspierających sprzedaż.
Od 2018 roku Kierownik Działu Zakupów Działu Zakupów Produktów Spożywczych Trwałych, Chemii, Kosmetyków i Non-Food w Aldik Nova Sp. z o.o. odpowiedzialny był za zarządzanie działem, planowanie i wdrażanie strategii rozwoju grup asortymentowych, optymalizację procesów zakupowych, sprzedażowych i ekspozycyjnych. Nadzorował oraz brał czynny udział w kluczowych projektach handlowych spółki.
Następnie International Purchasing Manager w Maxima International Sourcing odpowiedzialny jest za wsparcie procesów zakupowych dla spółek grupy Maxima w Polsce, Litwie, Łotwie, Estonii i Bułgarii. Do jego zadań należy negocjowanie strategicznych kontraktów, tworzenie połączeń biznesowych i transfer rozwiązań wewnątrz grupy, współtworzenie produktów marki własnej, dobór dostawców, optymalizacja kosztów zakupowych.

Od 2022 związany z eZebra.pl jak Dyrektor e-Commerce odpowiedzialny za obszar zakupów, sprzedaży, marketingu, rynków zagranicznych i dział analiz. Odpowiedzialny za obszar biznesowy w organizacji, optymalizację procesów i działań prowadzących do poprawy wyników. Następnie od 2024 roku Dyrektor Handlowy odpowiada za zakupy i sprzedaż. Koncentruje się prowadzeniu na całościowej polityki handlowej i asortymentowej.
Absolwent Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie i studiów podyplomowych na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.
Referencje p. Marcina Mielniczuka
Lear Corporation Poland II Sp. z o.o.

W dniach 14-15 lipca 2017r., w naszej firmie zostało przeprowadzone przez firmę B&O Navigator. Szkolenie z zakresu zarządzania dostawcami zostało zrealizowane dla 9 osób w formie warsztatów.Szkolenie prowadził Pan Marcin Mielniczuk - trener firmy B&O Navigator. Instruktor wykazał się profesjonalizmem oraz ogromną znajomością tematu szkolenia, a uczestniczki szkolenia oceniły je wysoko. Czytaj dalej

AMICA S.A. Projekt szkoleniowy dla działu zakupów

Wszystkie warsztaty organizowane przez B&O NAVIGATOR i prowadzone przez trenera Pana Marcina Mielniczuka odbyły się w terminie oraz zostały przeprowadzone w sposób bardzo profesjonalny, zarówno pod względem organizacyjnym jak i merytorycznym. Wyniki badań satysfakcji, przeprowadzone po każdym z etapów, jednogłośnie wskazywały na pełne zaspokojenie oczekiwań uczestników. Grupa bardzo wysoko oceniła także każdy z badanych aspektów, takich jak: przekazywane wiadomości, przygotowanie trenera do zajęć, sposób prowadzenia warsztatów oraz materiały wykorzystywane podczas kursu. Czytaj dalej

Szkolenie otwarte Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych - ocena 4,85 (skala1-5)

"Świetna wiedza i dobre przykłady"."Zwięźle, treściwie, praktycznie"."Bardzo dużo przykładów; brak slajdów, fajna energia"."Trener praktyk z ogromnym zakresem wiedzy z zakresu zakupów, duża liczba ćwiczeń"."Merytoryczny, konkretny, rzeczowy"."Bardzo dobre szkolenie -> poparte przykładami z życia, bogaty zasób wiedzy".Poznaj wszystkie opinie o szkoleniu zarządzanie zakupami. Kliknij "Zarządzanie zakupami - opinia o szkoleniu B&O NAVIGATOR".