

## NEGOCJACJE ZAKUPOWE. Profesjonalne Szkolenie Kupieckie

### O SZKOLENIU:

Negocjacje zakupowe to kluczowy element pracy każdego kupca i specjalisty ds. zakupów. Umiejętność negocjowania korzystnych warunków zakupu towarów i usług przekłada się bezpośrednio na wyniki finansowe firmy. Nasze szkolenie negocjacje zakupowe to kompleksowy program, który przygotuje Cię do prowadzenia skutecznych rozmów z dostawcami. Poznasz techniki, które pozwolą Ci zyskać przewagę w negocjacjach, zwiększyć efektywność działań zakupowych i maksymalizować oszczędności firmy.

Dzięki udziałowi w szkoleniu zdobędziesz umiejętności, które pozwolą Ci osiągać lepsze rezultaty podczas negocjacji zakupowych. Uczestnictwo w warsztatach praktycznych, ćwiczeniach z trenerami praktykami oraz gry symulacyjne sprawiają, że zyskasz pewność siebie i przygotowanie do stawienia czoła wyzwaniom, jakie niosą ze sobą negocjacje zakupowe.

Szkolenia negocjacje zakupowe - co je wyróżnia?

Negocjacje zakupowe - szkolenie wyróżnia się indywidualnym podejściem do każdego uczestnika oraz skoncentrowaniem na praktycznych aspektach negocjacji. Oferujemy nie tylko teorię, ale przede wszystkim możliwość ćwiczenia umiejętności w realistycznych scenariuszach zakupowych. Dzięki temu negocjacje zakupowe to szkolenia, które są rekomendowane zarówno małym firmom, jak i dużym korporacjom, które chcą rozwijać swoje zespoły zakupowe.

### CELE SZKOLENIA:

Celem naszego szkolenia z negocjacji zakupowych jest wyposażenie uczestników w konkretne umiejętności, które są kluczowe dla efektywnego prowadzenia negocjacji zakupowych. Wysokiej jakości szkolenie kupieckie pomoże uczestnikom zdobyć praktyczne narzędzia i techniki, które bezpośrednio wpłyną na ich sukces w negocjacjach oraz poprawę wyników firmy.

Uczestnicy szkolenia negocjacje zakupowe 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

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



techniki radzenia sobie z presją i trudnymi rozmówcami.

Stosowania technik asertywności w negocjacjach - szkolenie wyposaży uczestników w narzędzia do skutecznego bronięcia 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 oparte jest na praktycznym podejściu, które angażuje uczestników do aktywnej pracy. Kluczową rolę odgrywają warsztaty i interaktywne ćwiczenia, które umożliwiają uczestnikom 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 na 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"

Nasze szkolenia z negocjacji zakupowych cieszą się bardzo wysokimi ocenami wśród uczestników. Wiele firm zdecydowało się na nasze szkolenia, które wyróżniają się praktycznym podejściem oraz doskonałym przygotowaniem trenerów. Uczestnicy podkreślają, że dzięki warsztatom i symulacjom mogli od razu przetestować nowe techniki w rzeczywistych sytuacjach zakupowych.

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."

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



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 sprawdzić, dlaczego jest ono tak cenione przez specjalistów ds. zakupów.

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 polecieli 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

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



(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 ingracyjne", "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").

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



## 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 z certyfikatem

Nasze szkolenie negocjacje zakupowe to nie tylko teoretyczna wiedza, ale przede wszystkim praktyczne narzędzia, które pomogą Ci osiągać lepsze wyniki negocjacyjne. Negocjacje zakupowe - szkolenie jest idealne dla osób, które chcą wzmocnić swoje umiejętności negocjacyjne i zdobyć cenne doświadczenie. Uczestnictwo w tym szkoleniu kupieckim pozwoli Ci nie tylko na poprawę kompetencji, ale także na zdobycie doświadczenia, które od razu wdrożysz w codzienną pracę.

Każdy uczestnik po zakończeniu szkolenia otrzyma certyfikat ukończenia, który potwierdzi nabyte umiejętności. Certyfikat ten jest uznawany na rynku i stanowi dodatkowy atut w CV, wzmacniając Twoje kwalifikacje w zakresie negocjacji zakupowych.

Negocjacje zakupowe szkolenie z trenerem - praktykiem

Jednym z największych atutów naszego szkolenia negocjacje zakupowe jest fakt, że prowadzi je trener-praktyk z wieloletnim doświadczeniem w obszarze zakupów. Nasz ekspert ma za sobą liczne szkolenia negocjacji zakupowych, podczas których współpracował z kluczowymi dostawcami w różnych branżach. Dzięki temu uczestnicy zdobywają nie tylko wiedzę teoretyczną, ale także praktyczne umiejętności, które można od razu zastosować w negocjacjach.

Szkolenie "Negocjacje zakupowe. Profesjonalne szkolenie kupieckie" poprowadzi: (h2)

Szkolenie "Negocjacje zakupowe. Profesjonalne szkolenie kupieckie" poprowadzi:

ABY WZIAĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



**TRENER:**

Marcin Mielniczuk

Trener praktyk. Ekspert w zakresie zarządzania zakupami, dostawcami i negocjacji kupieckich. 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 12 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, doбором 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 do dnia dzisiejszego 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.

Od 2019 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.

Absolwent Uniwersytetu Marii Curie Skłodowskiej w Lublinie i studiów podyplomowych na Katolickim Uniwersytecie Lubelskim. Trener współpracujący B&O NAVIGATOR.

Jak klienci i uczestnicy szkoleń oceniają Marcina Mielniczuka?

Zarządzanie Dostawcami. Szkolenie dla Działu Zakupów - ocena 5,00 (skala 1-5)

Szkolenie prowadził Pan Marcin Mielniczuk &ndash; trener firmy B&O Navigator. Instruktor wykazał się profesjonalizmem oraz ogromną znajomością tematu szkolenia, a uczestniczki szkolenia oceniły je wysoko.

Pisemne referencje z tego szkolenia znajdziesz poniżej.

Zarządzanie zakupami z elementami negocjacji zakupowych - ocena 4,85 (skala 1-5)

ABY WZIĄĆ UDZIAŁ W SZKOLENIU WYPEŁNIONE,  
PODPISANE I OPIECZĘTOWANE ZGŁOSZENIE  
PRZEŚLIJ SKANEM NA ADRES bok@bonavigator.pl



"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 -&gt; poparte przykładami z życia, bogaty zasób wiedzy".

Poznaj wszystkie opinie o szkoleniu zarządzanie zakupami. Kliknij "Zarządzanie zakupami - opinia o szkoleniu B&O NAVIGATOR".