Negocjacje zakupowe

# Terminy szkolenia

* 21-22 lutego 2024 Warszawa
* 28-29 lutego 2024 Online
* 6-7 marca 2024 Wrocław
* 13-14 marca 2024 Warszawa
* 20-21 marca 2024 Zakopane
* 3-4 kwietnia 2024 Wrocław
* 10-11 kwietnia 2024 Szczecin
* 24-25 kwietnia 2024 Warszawa
* 8-9 maja 2024 Online
* 22-23 maja 2024 Kraków
* 5-6 czerwca 2024 Wrocław
* 12-13 czerwca 2024 Gdańsk
* 19-20 czerwca 2024 Warszawa
* 26-27 czerwca 2024 Online
* 3-4 lipca 2024 Online
* 24-25 lipca 2024 Online
* 21-22 sierpnia 2024 Online
* 28-29 sierpnia 2024 Gdańsk
* 4-5 września 2024 Kraków
* 11-12 września 2024 Katowice
* 18-19 września 2024 Warszawa
* 25-26 września 2024 Wrocław
* 2-3 października 2024 Poznań
* 9-10 października 2024 Warszawa
* 16-17 października 2024 Kraków
* 23-24 października 2024 Wrocław
* 6-7 listopada 2024 Poznań
* 13-14 listopada 2024 Katowice
* 20-21 listopada 2024 Warszawa
* 27-28 listopada 2024 Wrocław
* 11-12 grudnia 2024 Zakopane
* 16-17 grudnia 2024 Online

# Opis szkolenia i cel

##

Trening jest dwudniowym kompendium praktyki wpływu negocjacyjnego, opartym na wysokozaawansowanych technikach psychologicznych i socjotechnicznych. W przebiegu treningu trener uwzględnia najnowsze i najbardziej efektywne w roli negocjacyjnej osiągnięcia neurolingwistyki (wpływ słów, składni i stylistyki wypowiedzi na układ nerwowy odbiorcy), psychologii stosowanej i psychologii temperamentu. Trening jest uzupełniony wiedzą i licznymi ćwiczeniami z zakresu psychodiagnostyki tzn. umiejętności rozpoznawania u ludzi tych cech osobowości, które mają znaczenie dla wyboru optymalnych technik w dialogu. Tym samym trening jest dydaktycznie zaprojektowany jako poziom zaawansowany o bogatym repertuarze technik zawodowych.

Powszechny dostęp do informacji i rosnące doświadczenie sprzedawców powoduje, iż negocjacje zakupowe są w tej chwili bardziej wymagającym procesem niż miało to miejsce jeszcze kilka lat temu. Jednym z kluczowych elementów niezbędnym do złamania schematu w jakim tkwią dzisiejsi „zakupowcy”, będzie analiza - “Do czego przyzwyczailiśmy aktualnych dostawców w zakresie negocjacji z naszą firmą”. Zweryfikujemy sposób aktualnie prowadzonych przez uczestników sposobów przygotowania i prowadzenia negocjacji. Świeże spojrzenie, pozwoli na znacznie bardziej strategiczne podejście do tego jaki sposób na negocjacje z naszą firmą przyjmuje Dostawca vs . jakie działania należy podjąć po stronie Zakupowca aby uzyskać więcej.

Cele treningu jest wyposażenie Uczestników w umiejętności identyfikacji sygnałów zachowań taktycznych, manipulujących po stronie Dostawcy oraz zastosować odpowiednią kontrreakcję.

Z drugiej strony, uczestnicy uzyskają wiedzę w zakresie sposobów kalkulacji rzeczywistych możliwości cenowych a co za tym idzie wielkości „bufora negocjacyjnego” z jakim mamy do czynienia. Poznają również nowoczesne techniki negocjacyjne, które są wdrażane w wielu firmach na całym świecie. Dzięki temu Uczestnicy będą mogli uzyskiwać większe ustępstwa podnosząc swoją skuteczność. Dodatkowo, posługując się miękkimi regułami wywierania wpływu uczestnicy szkolenia będą potrafili kształtować kontakty z Dostawcami w taki sposób aby osiągać swoje cele podtrzymując jednocześnie wysoki poziom relacji.

# Korzyści dla uczestników

* poznanie swoich własnych predyspozycji w 3 głównych obszarach kompetencji negocjacyjnych,
* uzyskanie dostępu do wiedzy wykorzystywanej przez negocjatorów kontraktowych,
* możliwość udziału w praktycznym treningu utrwalającym nowe metody pracy,
* znaczne podniesienie możliwości poprawy warunków zakupowych.

# Metody szkolenia

* symulacje negocjacyjne angażujące uczestników w prawdziwe Case Study (Studium przypadku) firm na rynku polskim,
* ćwiczenia analityczne z wykorzystaniem rzeczywistych danych,
* budowa scenariuszy faktycznych sytuacji negocjacyjnych z branż uczestników szkolenia,
* prezentacja zastrzeżonych Metod i Narzędzi Negocjacyjnych,
* wizualizacje rozwiązań oparte na metodyce Visual Thinking,
* weryfikacja stopnia utrwalenia poznanych metod i rozwiązań – (Quick Reaction Training).

# Czas trwania

16 godzin dydaktycznych - 2 dni

# Program szkolenia

1. Scenariusze kształtowania relacji biznesowych ze względu na pozycję negocjacyjną:
	* z monopolistą - „Dawid i Goliat”,
	* z równorzędnym partnerem - „Przeciąganie liny”,
	* ze słabszym partnerem - „Cytryna”.
2. Weryfikacja rzeczywistych możliwości cenowych przy negocjacjach zakupowych:
	* analiza oferty przy zastosowaniu Cost Model oraz VCA,
	* narzędzia analityczne umożliwiające drążenie „dna negocjacyjnego”,
	* “sztuczki” sprzedażowe Dostawców jako okazja do uzyskania przewagi taktycznej.
3. Najczęstsze błędy popełniane przez Kupców podczas:
	* negocjacji kontraktowych - materiały i środki produkcji,
	* negocjacji jednorazowych - środki trwałe,
	* konieczności renegocjacji ustalonych wcześniej warunków
4. Planowanie sekwencji negocjacji w zależności od uzyskiwanych efektów:
	* scenariusz wariantowy Fisher’a i Ury’ego - obniżanie poczucia siły przetargowej Dostawcy,
	* zasady konstruowania propozycji wiązanych,
	* metoda Matrycy Szachowej,
	* zmiana strategii podczas negocjacji umożliwiająca porozumienie.
5. Sposoby obrony na oddziaływanie emocjonalne Dostawców na Kupca:
	* “Dobry Kumpel” – w rzeczywistości : pozorne partnerstwo,
	* “Uniżony sługa” - w rzeczywistości : zmiękczanie poprzez wzbudzanie litości,
	* “Chłodny analityk” - w rzeczywistości : selektywne manipulowanie informacjami i danymi we własnym interesie.
6. Techniki reagowania w trudnych sytuacjach:
	* nowe fakty/informacje ze strony dostawcy - np. konieczność wprowadzenia podwyżki,
	* propozycje „wiązane” utrudniające rzeczywistą kalkulację ceny zakupu,
	* przedłużający się impas - demonstracja postawy Dostawcy “nie muszę, nie zależy mi”.

# Harmonogram

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Harmonogram | Dzień 1 | Dzień 2 |
| Rejestracja uczestników | 9:45 - 10:00 |   |
| Zajęcia | 10:00 - 11:00 | 9:00 - 11:00 |
| Przerwa | 11:00 - 11:15 | 11:00 - 11:15 |
| Zajęcia | 11:15 - 13:00 | 11:15 - 13:00 |
| Obiad | 13:00 - 13:45 | 13:00 - 13:45 |
| Zajęcia | 13:45 - 15:00 | 13:45 - 15:00 |
| Przerwa | 15:00 - 15:10 | 15:00 - 15:10 |
| Zajęcia | 15:10 - 17:00 | 15:10 - 16:00 |

# Koszt inwestycji

Przy zgłoszeniu do 16 luty 2024r. obowiązuje cena 1790 zł. Po tym terminie koszt wynosi 2000 zł.

Cena dotyczy jednej osoby i zawiera: udział w szkoleniu, materiały szkoleniowe, obiad, przerwy kawowe, certyfikat ukończenia szkolenia\*.

Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.

Dla instytucji budżetowych i pozostałych firm, które szkolenie finansują w ponad 70% z środków publicznych, istnieje możliwość wystawienia faktury VAT bez podatku VAT (ze stawką zwolnioną).

Aby uzyskać taką fakturę należy:

* pokryć koszt szkolenia w przynajmniej 70% z środków publicznych,
* przesłać do nas podpisane oświadczenie o finansowaniu usługi szkoleniowej ze środków publicznych.

[Wzór oświadczenia do pobrania](https://pliki.progressproject.pl/pliki/img/common/oswiadczenie_o_finansowaniu_wzor_13.09.2019.docx)

# Informacje dodatkowe

Szkolenie wchodzi w skład następujących modułów. Istnieje możliwość zgłaszania uczestnictwa na każdy z poniższych wariantów:

* [**Negocjacje zakupowe, umowy handlowe i zarządzanie dostawcami**](//progressproject.pl/szkolenia/negocjacje_zakupowe_umowy_handlowe_i_zarzadzanie_dostawcami)- 4 dni
* [**Negocjacje zakupowe i umowy handlowe**](//progressproject.pl/szkolenia/negocjacje_zakupowe_i_umowy_handlowe)- 3 dni
* [**Negocjacje zakupowe i zarządzanie dostawcami**](//progressproject.pl/szkolenia/negocjacje_zakupowe_i_zarzadzanie_dostawcami)- 3 dni
* [**Umowy handlowe z pozycji zakupowej**](//progressproject.pl/szkolenia/umowy_handlowe_z_pozycji_zakupowej)- 1 dzień
* [**Metody wyboru i oceny dostawców**](//progressproject.pl/szkolenia/metody_wyboru_i_oceny_dostawcow)- 1 dzień

# Kontakt

Zapraszamy do kontaktu,
**Progress Project Sp. z o.o.**
ul. Sosnowa 35
05-807 Podkowa Leśna
tel.: 22 460 46 00
fax: 22 460 46 04
email: [[email protected]](/cdn-cgi/l/email-protection)
www.progressproject.pl