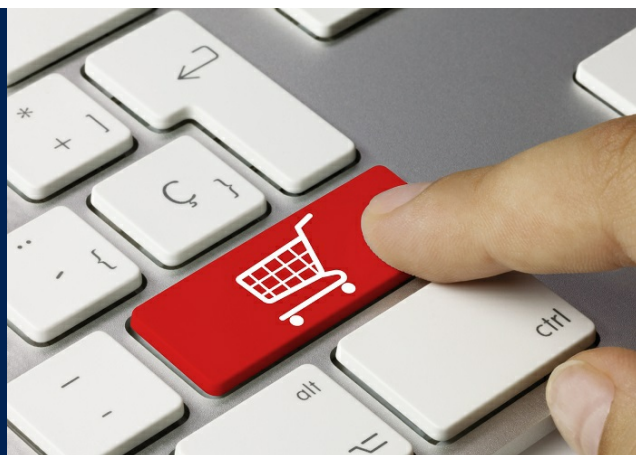


Szkolenie otwarte Negocjacje zakupowe



Terminy szkolenia

- 14-15 maja 2025 Online
- 11-12 czerwca 2025 Gdańsk
- 20-21 sierpnia 2025 Gdańsk
- 10-11 września 2025 Katowice
- 1-2 października 2025 Poznań
- 22-23 października 2025 Wrocław
- 19-20 listopada 2025 Warszawa
- 10-11 grudnia 2025 Zakopane

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 drażnienie „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 renegotjacji 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 : zmiękczenie poprzez wzbudzenie 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 9 maja 2025r. obowiązuje cena 1690 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%.

Potrzebny jest nocleg w miejscu szkolenia?

Kliknij w nazwę hotelu przy terminie szkolenia na naszej stronie internetowej – nastąpi przekierowanie do strony informacyjnej danego hotelu wraz z cenami pokoi.

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

Baza Usług Rozwojowych (BUR) Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości (PARP)

Jesteśmy aktywnym dostawcą usług szkoleniowych poprzez BUR.

Posiadamy uprawnienia do realizacji szkoleń dofinansowanych.

Link do profilu dostawcy: <https://uslugirozwojowe.parp.gov.pl/wyszukiwarka/dostawca-uslug/podglad?id=7223>

Usługi do bazy dodajemy w przypadku zainteresowania klienta (na życzenie).

Chcesz zrealizować z nami szkolenie dofinansowane przez BUR?

Napisz do nas - dodamy dla Ciebie kartę usługi.

Ariba i Taulia. Progress Project jest zarejestrowanym dostawcą w systemie Ariba oraz Taulia.

Zapraszamy do dodania naszej firmy do swoich dostawców w tych systemach:

o **Ariba** - Identyfikator Progress Project Ariba Network: **AN01053928574**
<https://discovery.ariba.com/profile/AN01053928574>

o **Taulia** - Kod dostawcy **0000339243** Progress Project Sp. z o.o.

Informacje dodatkowe

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

- **Negocjacje zakupowe, umowy handlowe i zarządzanie dostawcami** - 4 dni
- **Negocjacje zakupowe i umowy handlowe** - 3 dni
- **Negocjacje zakupowe i zarządzanie dostawcami** - 3 dni
- **Umowy handlowe z pozycji zakupowej** - 1 dzień
- **Metody wyboru i oceny dostawców** - 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: biuro@progressproject.pl

www.progressproject.pl

Temat szkolenia: Negocjacje zakupowe		Termin:
		Miasto:
Imię Nazwisko	e-mail	Stanowisko
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
Osoba zgłaszająca:		Tel:
Email:		GSM:
Dane do faktury: Nazwa firmy:		
ul.	Kod pocztowy:	Miasto:
NIP:	Tel:	Nr zam./PO:
Adres korespondencyjny do wysyłki faktury:	Zgoda na Fakturę Elektroniczną: [] TAK [] NIE Email:	
Proszę o pomoc przy rezerwacji noclegu*: [] TAK [] NIE	Preferowany rodzaj płatności: [] faktura za nocleg płatna gotówką / kartą w hotelu [] faktura łączna za nocleg i szkolenie w pakiecie (jedna pozycja, 23% VAT)	
Liczba pokoi: 1-osobowych: Data przyjazdu: Data wyjazdu: 2-osobowych: Data przyjazdu: Data wyjazdu:	Uwagi (w tym żywieniowe):	
* Zaznaczenie TAK jest jednoznaczne z koniecznością pokrycia kosztów noclegu (także w przypadku anulacji rezerwacji w terminie krótszym niż 7 dni roboczych lub nieskorzystania z usługi) oraz wyrażeniem zgody na przekazanie danych osobowych do hotelu w celu rezerwacji usług noclegowych.		
Opcje dodatkowe:		
Metody wyboru i oceny dostawców	x 500 PLN netto =	PLN netto
<p>Oświadczam, że akceptuję warunki regulaminu* oraz zobowiązuje się do dokonania opłaty w wysokości: (liczba uczestników x cena + opcje dodatkowe) x PLN netto + PLN netto = PLN netto <u>Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.</u> na konto: Citi Handlowy nr rachunku: 36 1030 0019 0109 8530 0047 0604 *Regulamin dostępny na ostatniej stronie dokumentu oraz na stronie www.progressproject.pl.</p>		
<p>Realizując ciążący na nas obowiązek wynikający z art. 13 ust. 1 i ust. 2 ogólnego Rozporządzeniu Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. informujemy, iż:</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. przetwarzającym Pani/Pana danych osobowych jest Progress Project Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. Sosnowa 35, 05-807 Podkowa Leśna; 2. Pani/Pana dane osobowe przetwarzane są w celu przeprowadzenia usługi szkoleniowej na podstawie art. 6 ust 1 pkt b RODO; 3. odbiorcą Pani/Pana danych osobowych są trenerzy świadczący usługi szkoleniowe dla naszej firmy oraz podwykonawcy i firmy partnerskie realizujący wydarzenia; 4. Pani/Pana dane osobowe nie będą przekazywane poza UE; 5. Pani/Pana dane osobowe będą przechowywane do czasu upływu terminów przedawnienia roszczeń wynikających z umowy, o której mowa w pkt.2; 6. posiada Pani/Pan prawo dostępu do treści swoich danych oraz prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo wniesienia sprze-ciwu wobec przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie; 7. ma Pani/Pan prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego właściwego w sprawach ochrony danych osobowych, gdy uzna Pani/Pan, iż przetwarzanie danych osobowych Pani/Pana dotyczących narusza przepisy ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r. 8. podanie przez Panią/Pana danych osobowych jest warunkiem zawarcia umowy na usługę szkoleniową. 		

[] Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych w podanym powyżej zakresie przez Progress Project Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. Sosnowa 35, 05-807 Podkowa Leśna w celu oferowania usług szkoleniowych.

Przyjmuję do wiadomości, że:

1. przetwarzającym danych osobowych jest Progress Project Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. Sosnowa 35, 05-807 Podkowa Leśna;
2. dane osobowe przetwarzane są w celu oferowania usług szkoleniowych na podstawie art. 6 ust 1 pkt a RODO;
3. odbiorcą danych osobowych są trenerzy świadczący usługi szkoleniowe dla Progress Project Sp. z o.o. oraz podwykonawcy i firmy partnerskie realizujący wydarzenia;
4. dane osobowe nie będą przekazywane poza UE
5. dane osobowe będą przechowywane przez okres prowadzenia przez Progress Project Sp. z o.o. szkoleń z interesującej mnie dziedziny;
6. posiadam prawo dostępu do treści swoich danych oraz prawo ich sprostowania, usunięcia, ograniczenia przetwarzania, prawo wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania, prawo do przenoszenia danych, prawo do cofnięcia zgody w dowolnym momencie;
7. mam prawo wniesienia skargi do organu nadzorczego właściwego w sprawach ochrony danych osobowych, gdy uzna Pani/Pan, iż przetwarzanie danych osobowych Pani/Pana dotyczących narusza przepisy ogólnego rozporządzenia o ochronie danych osobowych z dnia 27 kwietnia 2016 r.

1. Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do Progress Project podpisanej karty zgłoszeniowej na e-mail zapisy@progressproject.pl, faksem na nr 22 460 46 04 lub wypełnienie formularza zgłoszeniowego online <https://progressproject.pl/szkolenia/rejestracja>.
2. Otrzymanie przez Organizatora karty zgłoszeniowej jest równoznaczne z zawarciem umowy pomiędzy Progress Project, a Zamawiającym i oznacza akceptację niniejszego regulaminu.
3. W ciągu 2 dni roboczych od dostarczenia Progress Project wypełnionej karty zgłoszeniowej, Zamawiający otrzyma drogą e-mail potwierdzenie wpisania na listę uczestników wybranej usługi. Na co najmniej 4 dni robocze przed terminem szkolenia Zamawiający otrzyma oficjalne potwierdzenie uczestnictwa/ rezerwacji noclegów (zgodnie z zamówieniem). W przypadku nieotrzymania potwierdzenia, prosimy o kontakt telefoniczny pod nr 22 460 46 00.
4. Progress Project zastrzega sobie prawo do odwołania terminu szkolenia najpóźniej na 4 dni przed planowaną datą jego rozpoczęcia, informując o tym Zamawiającego za pośrednictwem poczty elektronicznej. W przypadku skorzystania z powyższego prawa, Progress Project nie ponosi odpowiedzialności za jakiegokolwiek koszty dodatkowe poniesione przez Zamawiającego, w tym w szczególności koszty związane z rezerwacją transportu lub noclegu dokonane przez Zamawiającego we własnym zakresie i przed wskazanym terminem.
5. W przypadku zgłoszenia przez Zamawiającego chęci rezerwacji noclegu za pośrednictwem Progress Project, rezerwacja może obejmować dowolny okres mieszczący się w maksymalnym przedziale czasowym od dnia poprzedzającego rozpoczęcie szkolenia do ostatniego dnia jego trwania. Progress Project nie dokonuje rezerwacji noclegów poza wskazanym zakresem czasowym.
6. Hotele wskazane na stronie internetowej jako przypisane do konkretnego szkolenia mają charakter wyłącznie rekomendacyjny i nie stanowią gwarancji miejsca realizacji szkolenia. Istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że szkolenie odbędzie się w jednym z tych hoteli, jednak ostateczne potwierdzenie lokalizacji następuje najpóźniej na 4 dni przed planowanym terminem rozpoczęcia szkolenia. Progress Project nie ponosi odpowiedzialności za koszty poniesione przez Zamawiającego w związku z wcześniejszym dokonaniem rezerwacji noclegu w hotelu, który ostatecznie nie zostanie wskazany jako miejsce realizacji szkolenia.
7. Zamawiający na podstawie otrzymanej faktury pro-forma, zobowiązany jest do dokonania opłaty najpóźniej na 7 dni roboczych przed rozpoczęciem szkolenia. Niewpłacenie nie jest równoznaczne z rezygnacją ze szkolenia.
8. Najpóźniej 7 dni roboczych po zrealizowanym szkoleniu Progress Project wystawi i prześle Zamawiającemu fakturę VAT.
9. Bezkosztowa anulacja zamówienia może nastąpić wyłącznie w formie pisemnej, nie później niż 7 dni roboczych przed rozpoczęciem usługi. Wówczas Organizator zobowiązuje się do zwrotu 100% opłaconej kwoty. Po upływie tego terminu Zamawiający zobowiązuje się pokryć 100% wartości

zamówienia. Nieodwołanie zgłoszenia powoduje obciążenie pełnymi kosztami udziału. Istnieje możliwość zmiany uczestnika szkolenia na innego pracownika firmy.

10. Noclegi nie są wliczone w cenę szkolenia. Klient opłaca nocleg wcześniej zarezerwowany za pośrednictwem Progress Project gotówką/kartą na miejscu w hotelu. Organizator, zgodnie z zamówieniem Zamawiającego, może zakupić noclegi i refakturować je, dodając koszt noclegów do kosztu szkolenia i fakturować to jedną pozycją opodatkowaną 23 % VAT (sprzedaż w pakiecie). Bezkosztowe odwołanie zamówionego noclegu może nastąpić nie później niż 7 dni roboczych przed planowanym zakwaterowaniem w hotelu. W innym przypadku Zamawiający zobowiązany jest do pokrycia pełnych kosztów usługi hotelowej.
11. W ramach oferty Progress Project część szkoleń odbywa się w formie wydarzeń specjalnych (eventów), w których poza szkoleniem organizowana jest również impreza dla uczestników. Impreza ta stanowi dodatkowy, nieodpłatny element wydarzenia, oferowany przez Progress Project. Z uwagi na fakt, iż jest to usługa nieodpłatna, nie podlega ona reklamacji ani roszczeniom ze strony Zamawiającego. Eventy organizowane przez Progress Project są regularnie publikowane pod linkiem: <https://progressproject.pl/eventy>.
12. W przypadku odwołania szkolenia przez Progress Project, organizator zobowiązuje się zwrócić pełną wpłaconą przez Zamawiającego kwotę.
13. Reklamacje na usługi Progress Project przyjmowane są pod adresem biuro@progressproject.pl. Reklamacje rozpatrywane są do 7 dni roboczych.
14. Progress Project zastrzega sobie prawo do zmian w programie szkolenia.
15. Zwroty środków. W przypadku gdy szkolenie zostanie odwołane lub uczestnik zrezygnuje z uczestnictwa (w terminie zezwalającym na zwrot środków wpłaconych) zwrot środków na konto następuje do 90 dni.

Pieczęć firmowa:

Podpis: