



SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

specjalistyczny trening praktyczny

Zapraszamy na szkolenie, o którym jego dotychczasowi uczestnicy powiedzieli m.in.

- *Wszystko oparte na przykładach z pracy i doświadczeniu prowadzącego – SUPER!*
- *Najlepsze szkolenie z negocjacji na którym byłem, a byłem na wielu. Polecam!*
- *Bardzo interesujące, praktyczne zachowania, techniki nie są tak istotne, jak przygotowanie..*

Program treningu opracował – **Jacek Jarmuszcak** – doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

specjalistyczny trening praktyczny

Program szkolenia on-line

Zakres realizowanej tematyki

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**

Zajęcia poprowadzi



Jacek Jarmuszczyk

Trener – praktyk doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji i strategii zakupowych

Wykładowca w Wyższej Szkole Bankowej we Wrocławiu na kierunku Zakupy w biznesie.

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.

Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów (Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych, Aukcje Elektroniczne).

Warunki finansowo-organizacyjne

Temat	SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE specjalistyczny trening praktyczny
Miejsce	Szkolenie on-line.
Termin	10-11 czerwca 2021 Zajęcia w godzinach 09:00–15:00
Finanse	Koszt uczestnictwa jednej osoby w zajęciach: 952 zł netto. Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT. Cena zawiera: <ul style="list-style-type: none"> dostęp do platformy w czasie realizacji szkolenia, autorskie materiały szkoleniowe, zaświadczenia o przebytych szkoleniu dla każdego uczestnika.
Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników	Minimalne wymagania sprzętowe dla uczestników: <ul style="list-style-type: none"> komputer lub telefon z dostępem do Internetu, przeglądarka internetowa, głośniki lub słuchawki, kamera, mikrofon
Płatność	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem tematu szkolenia i daty realizacji.
Zgłoszenia	Zgłoszenia przyjmujemy e-mailem, lub telefonicznie: Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław tel./fax: (071) 341 85 10, e-mail: vade@vade.com.pl Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia prześlemy e-mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć.

Vademecum Sp. z o.o., Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax: 71 341 85 10,
e-mail: vade@vade.com.pl

ZGŁOSZENIE na szkolenie on-line – SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE - specjalistyczny trening praktyczny

W terminie (zaznacz właściwy):

10-11.06.2021

ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy

.....

Dokładny adres

.....

tel.: (0) fax:

e-mail:NIP:

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. –

2. –

Data zgłoszenia

Pieczęć i podpis osoby upoważnionej

Możliwość rezygnacji: rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przedterminem rozpoczęcia zajęć. Późniejsza rezygnacja nie zwalnia z uiszczenia zapłaty w wysokości 50% ceny szkolenia.

Vademecum Sp. z o.o. zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia lub zmiany jego terminu w terminie do 6 dni kalendarzowych przed datą realizacji. Vademecum Sp. z o.o. nie ponosi żadnej odpowiedzialności finansowej lub prawnej za powstałe po stronie uczestnika koszty poniesione przed otrzymaniem **Pisemnego potwierdzenia realizacji szkolenia.**

Administratorem Państwa danych jest Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. (Vademecum), z siedzibą we Wrocławiu, przy ul. Aleja Piastów 11 lok. 2.

Państwa dane osobowe przetwarzane są w celu: realizacji usług w zakresie organizacji szkoleń / konferencji / eventów; przekazywania informacji handlowych w zakresie działalności Spółki Vademecum; obsługi księgowej (np. wystawianie faktur za usługi, itd.); dochodzenia roszczeń z tytułu prowadzonej działalności gospodarczej; obsługi reklamacji, prowadzenia analiz statystycznych; przechowywania dla celów archiwalnych. **Podstawą przetwarzania Państwa danych osobowych** jest umowa świadczenia usług szkoleniowych, jak również może być dobrowolnie wyrażona zgoda w celu i zakresie wskazanym w jej treści, którą można cofnąć w każdym czasie. Wyrażenie zgody jest dobrowolne, jednakże brak zgody uniemożliwi Spółce Vademecum przedstawienie Państwu informacji dotyczących oferty naszych produktów lub usług. **Dane osobowe mogą być przekazywane** głównie trenerom współpracującym z Vademecum sp. z o.o., podmiotom zewnętrznym dostarczającym i wspierającym systemy teleinformatyczne Spółki, dostawcom usług prawnych, doradczych, audytowych, hotelarskich czy rachunkowych. Podmioty te będą przetwarzać Państwa dane jedynie na zlecenie, na podstawie niezbędnych umów powierzenia przetwarzania danych oraz przy zapewnieniu przez te podmioty odpowiednich środków w celu ochrony danych. Spółka Vademecum nie przekazuje Państwa danych poza Unię Europejską.

Jako Administrator danych osobowych, Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o. zapewnia prawo do: żądania od Administratora dostępu do swoich danych osobowych, ich sprostowania, usunięcia lub ograniczenia przetwarzania danych osobowych; wniesienia sprzeciwu wobec takiego przetwarzania; przenoszenia danych; wniesienia skargi do organu nadzorczego (tj. Prezesa Urzędu Ochrony Danych Osobowych); cofnięcia zgody na przetwarzanie danych osobowych.

W przypadku, gdy uczestnik szkolenia nie jest jednocześnie osobą wypełniającą formularz zgłoszeniowy, podmiot zgłaszający jest zobowiązany w imieniu Spółki Vademecum do spełnienia wobec uczestnika obowiązku informacyjnego, tj. do przekazania uczestnikowi informacji wynikających z art. 14 RODO.

We wszelkich sprawach związanych z przetwarzaniem danych osobowych, prosimy kontaktować się na adres: vade@vade.com.pl