



Negocjacje zakupowe w praktyce - czyli jak skutecznie krok po kroku budować właściwe relacje z dostawcami. 2-dniowe warsztaty szkoleniowe.

Data rozpoczęcia	Data zakończenia	Miejsce	Cena
2026-09-21	2026-09-22	Szkolenie online	1390.00 zł
2026-09-21	2026-09-22	Kraków	1490.00 zł
2026-09-21	2026-09-22	Warszawa	1490.00 zł
2026-10-26	2026-10-27	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-10-26	2026-10-27	Katowice	1690.00 zł
2026-10-26	2026-10-27	Gdańsk	1690.00 zł
2026-11-26	2026-11-27	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-11-26	2026-11-27	Poznań	1690.00 zł
2026-11-26	2026-11-27	Kraków	1690.00 zł
2026-12-14	2026-12-15	Szkolenie online	1590.00 zł
2026-12-14	2026-12-15	Wrocław	1690.00 zł
2026-12-14	2026-12-15	Warszawa	1690.00 zł
2027-01-25	2027-01-26	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-01-25	2027-01-26	Katowice	1690.00 zł
2027-01-25	2027-01-26	Gdańsk	1690.00 zł
2027-02-25	2027-02-26	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-02-25	2027-02-26	Poznań	1690.00 zł
2027-02-25	2027-02-26	Kraków	1690.00 zł
2027-03-22	2027-03-23	Szkolenie online	1590.00 zł
2027-03-22	2027-03-23	Wrocław	1690.00 zł
2027-03-22	2027-03-23	Warszawa	1690.00 zł
2027-04-19	2027-04-20	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-04-19	2027-04-20	Poznań	1790.00 zł
2027-05-24	2027-05-25	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-05-24	2027-05-25	Katowice	1790.00 zł
2027-05-24	2027-05-25	Gdańsk	1790.00 zł
2027-06-10	2027-06-11	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-06-10	2027-06-11	Wrocław	1790.00 zł
2027-07-01	2027-07-02	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-07-01	2027-07-02	Warszawa	1790.00 zł
2027-07-01	2027-07-02	Kraków	1790.00 zł
2027-08-23	2027-08-24	Wrocław	1790.00 zł

2027-08-23	2027-08-24	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-09-20	2027-09-21	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-09-20	2027-09-21	Katowice	1790.00 zł
2027-09-20	2027-09-21	Gdańsk	1790.00 zł
2027-10-07	2027-10-08	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-10-07	2027-10-08	Poznań	1790.00 zł
2027-11-25	2027-11-26	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-11-25	2027-11-26	Warszawa	1790.00 zł
2027-11-25	2027-11-26	Kraków	1790.00 zł
2027-12-16	2027-12-17	Szkolenie online	1690.00 zł
2027-12-16	2027-12-17	Wrocław	1790.00 zł
2027-12-16	2027-12-17	Gdańsk	1790.00 zł

Grupa docelowa:

Warsztat szkoleniowy przeznaczony jest przede wszystkim dla:

- specjalistów i kierowników działów zakupów
- pracowników odpowiedzialnych za uzgadnianie warunków handlowych z kontrahentami
- kadry menedżerskiej średniego i wyższego szczebla
- osób podejmujących ważne decyzje szczególnie w zakresie zarządzania łańcuchem dostaw, negocjowania z dostawcami, współpracy handlowej oraz obniżania kosztów w organizacji.

Cel szkolenia:

Współczesne wymagania stawiane menedżerom i pracownikom działów zakupów mają kluczowe znaczenie dla każdej nowoczesnej organizacji w której efektywność i optymalizacja poziomu zapasów ma zasadniczy wpływ na poziom zaalokowanych kosztów operacyjnych i czas dostarczania produktów bądź usług na coraz bardziej konkurencyjnym rynku.

Opracowaliśmy dla Państwa profesjonalny warsztat, którego celem jest pogłębienie i utrwalenie wiedzy poprzez ćwiczenia praktyczne dotyczące umiejętności wykorzystania różnych taktyk i strategii negocjacyjnych. Dzięki odwołaniu się do różnych miar wydajności operacyjnej oraz czynników, od których zależą koszty i jakość w zarządzaniu dostawami zostaną wypracowane różne opcje biznesowe mające krytyczne znaczenie podczas negocjacji z Państwa kontrahentami. Przeanalizujemy krok po kroku wyczerpujące studia przypadków, tak aby zakończyć negocjacje z sukcesem.

Korzyści dla uczestników:

Udział w szkoleniu pozwoli Uczestnikom:

- Skutecznie przygotować się do rozmów negocjacyjnych z kontrahentami.
- Zdobyć praktyczne umiejętności wypracowywania rozwiązań korzystnych dla obu stron.
- Uniknąć najczęściej popełnianych błędów.
- Budować partnerskie relacje z kooperantami oraz wzmocnić umiejętności szybkiego reagowania na zmieniające się okoliczności rynkowe.
- Aktywnie wykorzystywać szereg technik do osiągnięcia pożądanego rezultatu.

Metodologia:

Szkolenie stacjonarne

Zajęcia są prowadzone metodą warsztatową opartą na aktywizacji uczestników szkolenia poprzez pracę w małych grupach, dyskusje na forum grupy oraz ćwiczenia, studia przypadków, scenki rodzajowe, pracę indywidualną, symulacje i miniwykłady z omówieniem przykładów z życia i prezentacją multimedialną. Przedmiotem zajęć są realne trudności uwzględniające specyfikę danej branży oraz potrzeby i możliwości osób biorących udział w warsztatach. Uczestnicy uczą się poprzez doświadczenie ćwiczą różne sytuacje, mają możliwość konsultacji indywidualnych. Nauka poprzez kreatywność, elastyczność i osobiste doświadczenia jest najskuteczniejszą formą zdobywania nowych umiejętności.

DLACZEGO WARTO UCZESTNICZYĆ W SZKOLENIU ORGANIZOWANYM PRZEZ IIST?

- kompetentny wykładowca - praktyk;
- ciekawa forma prowadzenia zajęć;
- możliwość skorzystania z indywidualnych konsultacji po szkoleniu;
- udział w szkoleniach otwartych to dużo więcej niż poddanie się procesowi szkoleniowemu - to niepowtarzalna możliwość wymiany doświadczeń z ciekawymi, nierzadko inspirującymi ludźmi a także asumpt do nawiązania nowych, owocnych kontaktów zawodowych.

Szkolenie online:

- wygodna forma szkolenia - wystarczy dostęp do urządzenia z Internetem (komputer, tablet, telefon), słuchawki lub głośniki i ulubiony fotel
- szkolenie realizowane jest w nowoczesnej formie w wirtualnym pokoju konferencyjnym i kameralnej grupie uczestników
- bierzesz udział w pełnowartościowym szkoleniu - Trener prowadzi zajęcia "na żywo" - widzisz go i słyszysz
- pokaz prezentacji, ankiet i ćwiczeń widzisz na ekranie swojego komputera w czasie rzeczywistym.
- podczas szkolenia Trener aktywizuje uczestników zadając pytania, na które można odpowiedzieć w czasie rzeczywistym
- otrzymujesz certyfikat wydany przez jedną z wiodących firm szkoleniowych w Polsce
- masz dostęp do konsultacji poszkoleniowych w formie e-mail do 4 tygodni po zrealizowanym szkoleniu
- otrzymujesz indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia stacjonarne i online organizowane przez IIST.

Program szkolenia:

Program szkolenia stanowi prawnie chronioną własność intelektualną, a jego przetwarzanie, rozpowszechnianie lub korzystanie z niego bez wiedzy i zgody autora jest zabronione.

Wprowadzenie do szkolenia

1. Cel szkolenia
2. Program
3. Logistyka

Negocjacje – wprowadzenie

1. Definicje negocjacji
2. Rodzaje negocjacji

Indywidualny styl negocjacyjny

1. Autodiagnoza
2. Własny styl a styl drugiej strony
3. Dobry negocjator – konieczne kompetencje

Komunikacja z klientem

1. Model DiSC
2. Analiza własnego stylu
3. Rozpoznawanie stylu drugiej strony
4. Narzędzia budowania korzystnej relacji

Wywieranie wpływu

1. Perswazja
2. Techniki i narzędzia wpływu

Niezbywalne prawa kupieckie

Przygotowanie do negocjacji

1. Podstawowe pojęcia przydatne podczas przygotowywania się do negocjacji

2. Możliwości wzmacniania własnej BATNY

3. Persona

4. Model OARR

Wybrane techniki negocjacyjne

1. Rozpoczęcie rozmów

2. Negocjacje właściwe

3. Finalizacja negocjacji

Asertywność handlowa

Symulacja w oparciu o scenariusze.

W przypadku szkolenia w formule on-line modyfikacji mogą ulec forma i sposób realizacji zaplanowanych dla Państwa ćwiczeń.

Informacje organizacyjne:

Harmonogram zajęć: Szkolenie stacjonarne

- szkolenie trwa 2 dni (16h)
- zajęcia odbywają się w godzinach 10.00-18.00 pierwszego dnia oraz 09.00- 17.00 drugiego dnia
- ze względu na warsztatową formę szkolenia maksymalna liczba uczestników to 15 osób
- w programie szkolenia przewidziane są 2 przerwy kawowe oraz 2-daniowy obiad

Harmonogram zajęć: Szkolenie Online

- szkolenie trwa 2 dni (łącznie 12h) i możesz w nim uczestniczyć z dowolnego miejsca dołączając do wirtualnego pokoju konferencyjnego wykorzystując urządzenie z dostępem do internetu
- zajęcia odbywają się w godzinach 09.30-15.30 każdego dnia według harmonogramu.

Dostęp do wirtualnego pokoju konferencyjnego zostanie przesłany na adres e-mail Uczestnika szkolenia na 7 dni przed terminem jego rozpoczęcia.

Wymagania techniczne: Komputer, smartfon lub tablet podłączony do internetu z prędkością łącza od 512 KB/sek.

Inwestycja:

Szkolenie stacjonarne

1790.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu,
- materiały dydaktyczne [autorski podręcznik Uczestnika szkolenia, materiały dodatkowe wykorzystywane podczas warsztatów praktycznych]
- materiały piśmiennicze [notatnik, długopis]
- dyplom potwierdzający ukończenie szkolenia
- konsultacje poszkoleniowe
- każdy z Uczestników otrzyma indywidualną kartę rabatową upoważniającą do 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST
- oraz serwisy kawowe i obiadowe (nie obejmuje noclegu).

Cena szkolenia wraz z zakwaterowaniem:

- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 1-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2340 zł netto (+23% Vat)**
- Cena szkolenia dla 1 osoby wraz zakwaterowaniem na 1 dobę w pokoju 2-osobowym ze śniadaniem i kolacją: **2220 zł netto (+23% Vat)**

Szkolenie on-line

1690.00 zł netto (+23% VAT)

Dla jednostek budżetowych finansujących udział w szkoleniu w minimum 70% lub w całości ze środków publicznych stawka podatku VAT = zw.

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu on-line,
- materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej,
- renomowany certyfikat potwierdzający ukończenie szkolenia (w wersji elektronicznej lub papierowej),
- konsultacje poszkoleniowe
- 10% zniżki na wszystkie kolejne szkolenia otwarte i on-line organizowane przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST.

Zgłoszenie:

Aby zgłosić chęć uczestnictwa w szkoleniu organizowanym przez Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST należy wypełnić formularz zgłoszenia, a następnie po jego uzupełnieniu odesłać faksem (61 666 15 66) lub mailem (biuro@iist.pl) albo wypełnić [formularz zgłoszenia online](#). Na podstawie przesłanych informacji skontaktujemy się z Państwem aby potwierdzić Państwa uczestnictwo w wybranym wydarzeniu oraz przekazać pozostałe informacje organizacyjne.

Kontakt:

KONTAKT Z ORGANIZATOREM



Międzynarodowy Instytut
Szkoleń Specjalistycznych

Jesteśmy do Państwa dyspozycji od poniedziałku do piątku w godzinach 8.00-16.00.

Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37

60-750 Poznań

tel.(61) 307 01 49

fax. (61) 666 15 66

e-mail biuro@iist.pl

www.iist.pl

Zachęcamy do współpracy z Międzynarodowym Instytutem Szkoleń Specjalistycznych IIST, ponieważ:

- dążymy do spełnienia wszystkich potrzeb naszych Klientów w zakresie najwyższych standardów szkoleniowych;
- oferujemy niedrogie i autorskie szkolenia, dostarczane przez profesjonalnych trenerów;
- realizujemy szkolenia w kameralnych grupach aby zagwarantować Państwu możliwość zdobycia cennej i praktycznej wiedzy na podstawie interesujących warsztatów i ćwiczeń;

- nieustannie ulepszamy sprawdzone metody dydaktyczne podnoszących jakość oferowanych usług;
- podczas szkoleń wprowadzamy motywującą atmosferę gwarantującą osiągnięcie wysokich wyników;
- uczestnikom naszych warsztatów i seminariów oferujemy profesjonalne doradztwo oraz bezpłatne konsultacje poszkoleniowe.



Międzynarodowy Instytut Szkoleń Specjalistycznych IIST

ul. Wyspiańskiego 14/37, 60-750 Poznań
tel. 61/3070149 fax. 61/6661566
biuro@iist.pl, NIP 777-315-06-27
www.iist.pl

