

NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Przygotuj się
Opracuj plan
Osiągaj efekty

2 dni szkoleniowe
Trening umiejętności negocjacyjnych
3 moduły, 15 obszarów tematycznych



Dlaczego warto szkolić się w Zakupach?

profitia

Wynieś Zakupy na poziom strategiczny i obserwuj wymierne efekty!



Wskaźnik retencji >90%?

To możliwe, dzięki szkoleniom rozwijającym kompetencje zakupowe



Jednoczesny wzrost poziomu satysfakcji i efektywności?

Tak, jeśli zainwestujesz w szkolenia dedykowane dla określonej grupy odbiorców



Realny zwrot z inwestycji w szkolenie?

Pomożemy Ci zaprojektować proces pomiaru ROI dla programów rozwojowych!

Cele szkolenia



Nauczymy Twój Zespół



Jak zwiększać przychód firmy poprzez efektywne negocjacje



Jak zmniejszać koszty dzięki przygotowaniu przed przystąpieniem do negocjacji



Jak kreować wiarygodny wizerunek Zakupów i firmy



Jak zwiększać efektywność dzięki rozpoznaniu swojego stylu negocjacyjnego

Dla kogo dedykowane jest to szkolenie?

profitia

- **Manager Zespołu Zakupów**
- **Kupiec strategiczny, Lead Buyer, Category Manager, Kierownik Kategorii**
- **Kupiec prowadzący postępowania zakupowe**
- **Back Office Zakupów – osoby zajmujące się realizacją zamówień i obsługą faktur**



Efekty szkolenia – wiedza i umiejętności

profitia

Zaangażowany i aktywny Uczestnik dzięki tym treściom:



- ✓ Pozna kluczowe pojęcia w obszarze negocjacji i zastosuje je w praktyce
- ✓ Zmierzy się ze sztuką (auto)prezentacji
- ✓ Nauczy się jak w konstruktywny sposób udzielać oraz przyjmować feedback
- ✓ Zrozumie znaczenie etapu przygotowania do negocjacji i jego wpływ na wynik oraz relacje
- ✓ Opracuje checklistę przygotowania do negocjacji
- ✓ Rozpozna swój styl negocjacyjny – w tym własne zasoby i ograniczenia oraz podejście do konfliktu
- ✓ Zrozumie role i odpowiedzialności osób zaangażowanych w negocjacje
- ✓ Przećwiczy swoje reakcje w akcji
- ✓ Będzie aktywnie wpływał na komunikację, relacje, efekty

Formuła szkolenia to 2-dniowy, aktywny trening umiejętności!

profitia

Szkolenie 2-dniowe z negocjacji w zakupach – każdy może być świetnym negocjatorem!

- Mierzymy się z wychodzeniem ze strefy komfortu
- Dobieramy pary wg stażu, doświadczenia, umiejętności
- Dbamy o dobrą atmosferę i zdrowy feedback
- Scenki na podstawie case study CIPS



Nietypowe podejście do szkolenia, które zaczyna się jeszcze przed rozpoczęciem!

Praca domowa wprowadza w zagadnienia świata negocjacji oraz jest pretekstem do ćwiczenia sztuki prezentacji

Negocjacje to nie sztuczki i wyuczone techniki!

Szkolenie pozwoli odkryć to co najważniejsze:
Wiedza + przygotowanie + własny styl



Moduł 1:

NEGOCJACJE – WPROWADZENIE

1. Sztuka prezentacji i wystąpień publicznych w kontekście negocjacji
2. Prezentacja pracy domowej
3. Definicja i zasady negocjacji
4. Proces negocjacji – etapy
5. Omówienie podstawowych pojęć negocjacyjnych (m.in. BATNA, MDO, LAA)



Moduł 2:

PRZYGOTOWANIE KLUCZEM DO SUKCESU

1. Przygotowanie do negocjacji (cel, poznanie partnera negocjacyjnego, przygotowanie argumentów)
2. Prowadzenie i kontrolowanie negocjacji oraz działania post negocjacyjne
3. Komunikacja podczas rozmów negocjacyjnych i prezentacja oferty negocjacyjnej
4. Scenki negocjacyjne



Moduł 3:

INDYWIDUALNY STYL NEGOCJACYJNY

1. Trening umiejętności negocjacyjnych – rozpoznanie stylu negocjacji
2. Strategie współpracy i rywalizacja w negocjacjach
3. Strategie kooperacji wewnątrz Organizacji oraz z kluczowymi dostawcami
4. Sposoby radzenia sobie z trudnym przeciwnikiem lub sytuacją
5. Scenki negocjacyjne
6. Test T. Kilmana



Przykładowe narzędzia, metody i modele, które będziemy poznawać i trenować podczas szkolenia

profitia



Praca domowa – umiejętność priorytetyzacji i argumentowania



Udzielanie oraz przyjmowanie feedbacku



Sztuka (auto)prezentacji i wystąpień publicznych



Scenki w oparciu o case studies inspirowane materiałami CIPS



Test podejścia do konfliktu wg. T. Kilmana



Ćwiczenia w grupach oraz indywidualne





SKONTAKTUJ SIĘ Z NAMI ABY ZORGANIZOWAĆ SZKOLENIE

AGNIESZKA TWORZYŃSKA
LEARNING & DEVELOPMENT MANAGER

+ 48 572 001 381

agnieszka.tworzynska@profitia.pl

Odwiedź naszą stronę, aby poznać
nasze inne szkolenia dla Zakupów