

NEGOCJACJE I TECHNIKI ZAKUPOWE



Szkolenie

NEGOCJACJE I TECHNIKI ZAKUPOWE

- poligon kompetencyjny

2-dniowe warsztaty adresowane do dyrektorów zakupów, logistyki i produkcji, kierowników działów zaopatrzenia/zakupów i specjalistów ds. zakupów oraz kierowników działów planowania produkcji i innych osób, które odpowiadają za polityką zakupową.

I. Cel i korzyści z udziału w warsztatach.

Celem szkolenia jest przygotowanie uczestników do prowadzenia efektywnych negocjacji zakupowych oraz wyposażenie w umiejętność posługiwania się wachlarzem najskuteczniejszych taktyk zakupowych pozwalających skutecznie obniżyć ceny a tym samym optymalizować zakupy.

Uczestnicy szkolenia:

- Otrzymają narzędzia umożliwiające **efektywną realizację własnych celów ekonomicznych** w procesie zakupowym.
- Nauczą się **efektywnie przygotowywać i planować negocjacje**.
- Dowiedzą się jak zdobywać **informacje** od drugiej strony i jak je wykorzystywać?
- Pozną **najskuteczniejsze techniki** wykorzystywane w negocjacjach z dostawcami.
- Dowiedzą się jakie **cechy posiada skuteczny negocjator**.
- Zaczną podchodzić do negocjacji w **strategiczny sposób**.
- Pozną swój naturalny styl negocjowania.
- Dowiedzą się kiedy w negocjacjach warto skorzystać z danego stylu.
- Pozną anatomię i strategię rozwiązywania **trudnych sytuacji** w rozmowach zakupowych.
- Udoskonalą swoje **zdolności perswazyjne**.
- Nabędą umiejętność obrony i wychodzenia spod presji psychologicznej podczas negocjacji z dostawcami.
- Dowiedzą się w jaki sposób **omijać przeszkody** i wychodzić z sytuacji patowych.
- Jak dobierać **argumenty i obalać obiekcje** podczas rozmów?
- Pozną ramy negocjacji win-win.
- Nauczą się prowadzić **negocjacje wielostronne**.
- „Podkręcają” negocjacyjną **kreatywność** i popraw **umiejętność rozwiązywania problemów** w negocjacjach oraz poszukiwania alternatyw.
- Poprawią **umiejętności komunikacyjne** niezbędne w negocjacjach.
- Pozną **triki i sztuczki negocjacyjne**.

II. Program szkolenia

Moduł 1 Dynamika negocjacji

- Siła w negocjacjach
- Proces, architektura, fazy, strategie i taktyki negocjacji – praktyczne wskazówki.
- BATNA (Best Alternative to a Negotiated Agreement) - Twoja alternatywa w negocjacjach.
- WATNA (Worst Alternative to a Negotiated Agreement).
- ZOPA (Zone of Possible Agreement) - Strefa możliwego porozumienia w negocjacjach.
- Typowe błędy popełniane przez negocjatorów.

Moduł 2 Komunikacja w negocjacjach

- Perswazja w negocjacjach.
- Retoryka i argumentacja.
- Logika w negocjacjach.
- Emocje w negocjacjach.
- Kłamstwo w negocjacjach.

Moduł 3 Manipulacje w negocjacjach.

- Rozpoznawanie i neutralizacja gier manipulacyjnych stosowanych przez negocjatorów.

Moduł 4 Taktyki negocjacji.

Moduł 5 Obiekcje w negocjacjach zakupowych.

- Obiekcje naszych partnerów w negocjacjach.
- Etapy przeformułowywania obiekcji.

Moduł 6 Negocjacje z trudnym partnerem

Moduł 7 Strategie negocjacyjne a relacje z partnerem

- Strategie dystrybucyjna i integracyjna w negocjacjach
- Dobór strategii negocjacyjnych w zależności od typu negocjacji i rodzaju partnera
- Rozróżnianie pomiędzy interesami (potrzebami) – kwestiami (tematami do poruszenia) – pozycjami (stanowiskami).
- Budowanie relacji

Moduł 8 Planowanie i przygotowanie w negocjacjach

- Przygotowanie danych.
- Przygotowanie argumentacji.
- Narzędzia do planowania i przygotowania negocjacji – praca z praktycznymi narzędziami do wykorzystania w procesie przygotowań do negocjacji

III. Trener prowadzący szkolenie



Jakub Piątek – Na co dzień Doradca Zarządu w grupie kapitałowej w branży TSL oraz Wiceprezes Think Tanku Human 4.0; z wykształcenia ekonomista oraz psycholog biznesu; w swojej karierze zawodowej pełnił funkcje zarządcze w spółkach prawa handlowego (Prezes, Wice Prezes); od ponad 10 lat związany z branżą consultingową, gdzie specjalizuje się w budowaniu efektywnych modeli biznesowych z wykorzystaniem nowych technologii; od lat prowadzi zajęcia na studiach podyplomowych związanych ze skutecznym zarządzaniem; współtwórca Turkusowego Klubu Biznesowego.

IV. Miejsce i terminy realizacji szkolenia

Szkolenie realizowane będzie w salach dydaktycznych Wyższej Szkoły Zarządzania EDUKACJA, ul. Krakowska 56-62; 50-425 Wrocław.

TERMINY SZKOLENIA:

- 25-26 marca 2020 r.
- 26-27 maja 2020 r.
- 08-09 grudnia 2020 r.

Szkolenie obejmuje 14 godzin dydaktycznych (1 godzina dydaktyczna = 45 minut) i realizowane jest w godzinach od 9⁰⁰ do 15¹⁵ w każdym dniu. W trakcie zajęć przewidziana jest pół godzinna przerwa na lunch.

V. Wycena inwestycji szkoleniowej

Koszt udziału w szkoleniu wynosi **1090,00 PLN** + 23% VAT (słownie: jeden tysiąc dziewięćdziesiąt złotych + 23 % VAT).

Koszt ten obejmuje:

- udział w 14 godzinnych zajęciach,
- profesjonalne materiały szkoleniowe,
- całodzienny serwis kawowy,
- obiad,
- zaświadczenie o ukończeniu kursu.

VI. Kontakt w sprawie szkolenia:

W przypadku pytań prosimy o kontakt z nami:
Tadeusz Plewa

APM

tel.: +48 531 972 279

e-mail: szkolenia@apm.wroclaw.pl

www.apm.wroclaw.pl

Podmiotem prawnym składającym niniejszą ofertę jest firma: APM Przemysław Plewa, ul. Boczna 6, 55-003 Nadolice Wielkie. Firma jest wpisana do Ewidencji Działalności Gospodarczej, REGON: 932213013, NIP: 897-158-40-48