



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

OFERTA PDF

Szanowni Państwo,

Przedstawiamy ofertę szkolenia z zakresu **NEGOCJACJI Z DOSTAWCAMI** prowadzanego przez Jacka Jarmuszcza.

Zapraszamy do zapoznania się z innymi propozycjami szkoleń.

Z wyrazami szacunku
Zespół CSK PARTNER



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

SPIS TREŚCI

2. SPIS TREŚCI
3. OPIS SZKOLENIE
4. CELE SZKOLENIE
5. CELE SZKOLENIA (C.D.)
6. PROGRAM SZKOLENIA
7. PROGRAM SZKOLENIA (C.D.)
8. METODYKA PROWADZENIA ZAJĘĆ
9. EKSPERT
10. INFORMACJE ORGANIZACYJNE SZKOLENIA

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

OPIS SZKOLENIA



Zapraszamy na szkolenie podczas którego Uczestnicy będą przygotowywani do prowadzenia efektywnych negocjacji w procesie zakupów produkcyjnych i technicznych. Warsztaty mają na celu przede wszystkim przedstawienie metod działania, stosowanych taktyk i możliwości strony kupującej. Skupimy się na wzroście umiejętności negocjacyjnych uczestników, w szczególności przygotowania negocjacji, pozycjonowania na osi siła słabość (z wykorzystaniem profesjonalnych narzędzi), doboru odpowiedniej taktyki, umiejętność „czytania”, rozumienia drugiej strony, wywierania presji na dostawcach oraz stawiania dobrego celu negocjacji.

Atutem spotkania jest dobór uczestników tj. Pracowników działów zakupów, przygotowania produkcji, zaopatrzenia firm produkcyjnych, którzy pracując w podobny sposób, dzielają podobne problemy oraz wyzwania w procesie zakupowym. Docelowy profil Uczestników ukierunkuje skupienie się na praktycznych zagadnieniach związanych z zakupami produkcyjnymi i technicznymi.

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

CELE SZKOLENIA



- Poznanie narzędzi, które profesjonalni kupcy wykorzystują do przygotowywania się do negocjacji (Matryca Kraljic, Model Wiatraka, model 11CS, model CBD oraz TCO, analiza finansowa).
- Poznanie **taktyk kupieckich** stosowanych na każdym etapie współpracy – podczas przetargu, negocjowania kar umownych, wywieranie wpływu na dostawcę.
- Atrakcyjność oczami klienta i **atrakcyjność oczami dostawcy** (model wiatraka).
- Bardzo szczegółowa analiza **BATNA**, z wykorzystaniem profesjonalnych narzędzi kupieckich.
- **Jak bronić cenę gdy dostawca chce ją podnieść** – techniki obrony ceny przez kupców.
- Poznanie/ugruntowanie zasad **negocjacji kupieckich** – w odróżnieniu od **taktyk negocjacyjnych stosowanych w zależności od potrzeby**.
- Zrozumienie negocjacji z punktu widzenia sprzedawcy/dostawcy oraz rozpoznawania blefu.

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

CELE SZKOLENIA



- W trakcie szkolenia odbędzie się kilka gier zgodnie z przygotowanymi scenariuszami na bazie autentycznych sytuacji z „życia wziętych” podczas których uczestnicy będą na zmianę wcielać się w rolę kupującego i sprzedającego. Po każdej z sesji gier trener udzieli uczestnikom informacji zwrotnej i wskazówek dalszego postępowania.
- Podczas szkolenia wspólnie z uczestnikami trener poddaje refleksji model budowania relacji biznesowych – win-win, czy modelu „wyciskania cytryn”

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

PROGRAM SZKOLENIA - (AUTOR: JACEK JARMUSZCZAK)

DZIEŃ I

1. Negocjacje krok po kroku, czyli dokładna analiza procesu.
2. Pozycjonowanie na osi siła słabość, profesjonalne narzędzia kupieckie – „Matryca Kraljic” oraz i model „11Cs”.
3. Najważniejsze pytanie negocjacji kupieckich – Jaka jest Twoja BATNA? Rozebranie BATNA na czynniki pierwsze.
4. Atrakcyjność oczami klienta i atrakcyjność oczami dostawcy – „Model Wiatraka”.
5. Taktyki kupieckie stosowane na etapie rozpoznania rynku – czyli, negocjacje rozpoczynają się od pierwszego kontaktu z dostawcą.
6. Przygotowanie negocjacji TCO (całkowity koszt posiadania).
7. Wykorzystanie Informacji Zwrotnej w procesie negocjacji z dostawcą. Czyli „nie negocjuj” jako najpotężniejsza taktyka kupiecka.
8. Negocjacje ramowej umowy zakupowej. Najważniejsze zapisy, które gwarantują respektowanie postanowień umowy.
9. Jak w łatwy sposób negocjować kary umowne z dostawcą? Techniki negocjacji kar umownych.
10. Gra symulacyjna

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

PROGRAM SZKOLENIA - (AUTOR: JACEK JARMUSZCZAK) DZIEŃ II

1. Zasady Negocjacji. W odróżnieniu od taktyk negocjacyjnych stosowanych w zależności od potrzeby, zasady są uniwersalne i działają zawsze, niezależnie od tego czy jesteśmy ich świadomi czy też nie.
2. Gra symulacyjna oparta na scenariuszu z życia wziętym.
3. Techniki obrony ceny przez dostawców.
4. Przykłady negocjacji w zależności o stylu negocjatora i kultury kraju.
5. Taktyki negocjacyjne – przedstawienie konkretnych taktyk i przykładów ich stosowania w praktyce.
6. Test stylu negocjatora – ćwiczenie na określenie naturalnego stylu każdego z uczestników.
7. Gra symulacyjna – negocjacje.
8. Mowa ciała – omówienie najpopularniejszych zachowań przy stole negocjacyjnym i ich znaczenia
9. Przygotowanie miejsca negocjacji – praktyczne wskazówki.
10. Podsumowanie szkolenia i wypracowanie standardu oraz zasad negocjacji w firmie.

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

METODYKA PROWADZENIA ZAJĘĆ

1. Krótkie wykłady wprowadzające (10 minut)
2. Analiza konkretnych sytuacji i przypadków
3. Negocjacje praktyczne
4. Gry, testy, case studies – rozwiązywanie zadań praktycznych

Szkolenie będzie miało charakter **praktycznego warsztatu angażującego wszystkich uczestników**. Kluczowa będzie analiza zachowań dostawców, wyciąganie wniosków, zespołowe poszukiwania dobrych rozwiązań, zdobywanie praktycznej wiedzy i ćwiczenie umiejętności negocjacyjnych.

Ogromną zaletą tego szkolenia jest formuła oraz prowadzenie szkolenia przez zawodowego kupca i trenera biznesu.

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)



NEGOCJACJE Z DOSTAWCAMI ZAKUPY PRODUKCYJNE I TECHNICZNE

JACEK JARMUSZCZAK



Trener biznesu, praktyk. Karierę zawodową rozpoczynał jako kupiec w branży FMCG w polskich przedsiębiorstwach, dla których negocjował kontrakty zakupowe z dostawcami z całego świata – głównie korzystając z elektronicznych platform przetargowych. Później dla globalnego koncernu, lidera w swoim sektorze i dobrze znanej marki Philips Lighting, jako Strategic Buyer tworzył strategię zakupów dla obszaru Europy oraz prowadził negocjacje z kluczowymi dostawcami. Obecnie pracuje jako Kierownik Działu Zakupów Elektronicznych w Carlsberg Group, gdzie przeprowadza ok. 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów Carlsberg na całym świecie. Ekspert w dziedzinie aukcji elektronicznych, negocjacji zakupowych, budowania relacji z dostawcami oraz e-systemów zarządzania zakupami. Posiada praktyczne doświadczenia w zakresie wdrażania i usprawniania narzędzi elektronicznych wspierających obszar zakupów (Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych, Aukcje Elektroniczne). Wielomiesięczne kontrakty w Europie zachodniej, USA, Azji oraz praca w centralnych strukturach globalnej korporacji, dostarczyły ogromnego doświadczenia w zarządzaniu biznesem o charakterze międzykulturowym. W trakcie swojej ponad 15 letniej kariery negocjował kontrakty o łącznej wartości przekraczającej 3 miliardy EUR. Obecnie pracuje w Danfoss A/S jako Global Category Manager

Treść niniejszej oferty stanowi tajemnicę handlową oferenta, zgodnie z art. 11 ustawy z 16.04.1993 r. o zwalczaniu nieuczciwej konkurencji (Dz. U. Z 1993r Nr 47, poz. 211, z póź. zm.)