

## 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 Jarmuszczyk** – doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności.

# SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

## specjalistyczny trening praktyczny

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 „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 od 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

## Proponowany trener



**Jacek Jarmuszczyk** – trener-praktyk doświadczony na międzynarodowych rynkach manager zakupów, negocjacji zakupowych i strategii generowania oszczędności.

**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.

Karierę zawodową rozpoczynał w polskich firmach branży FMCG (Anpak, Kilargo) dla których prowadził negocjacje zakupowe z dostawcami z całego świata. Doświadczenie zdobyte w branży FMCG rzutuje na późniejszy styl negocjacyjny. Kluczowe aspekty skutecznego negocjacji to – **szczegółowe przygotowanie, dokładna analiza, świadomość czasu jako kluczowego czynnika skuteczności negocjatora oraz wywieranie presji na dostawcy/adwersarzu.**

Dla dobrze znanej marki i lidera w swoim sektorze firmy Philips jako Global Strategic Buyer oraz Regional Project Manager dla obszaru Azji, **tworzył strategię zakupową** dla swojej kategorii, budował bazę dostawców, zarządzał relacjami oraz prowadził negocjacje handlowe z kluczowymi dostawcami.

Później jako kierownik działu zakupów elektronicznych w Carlsberg Group zarządzał zespołem który przeprowadzał ok 600 przetargów rocznie dla wszystkich zakładów na całym świecie.

**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).

Jako Global Category Manager w Grupie Carlsberg, tworzył strategię zakupową i prowadził negocjacje z kluczowymi dostawcami w najbardziej wymagającym obszarze zakupów: IT, **usług profesjonalnych oraz floty samochodowej.**

**Łączna wartość zakupów, które negocjował w trakcie swojego dotychczasowego doświadczenia przekracza trzy miliardy Euro.**

### **Lista wybranych firm, uczestników warsztatów negocjacji zakupowych prowadzonych przez Jacka Jarmuszczyka (szkolenia zamknięte i otwarte)**

Basell Orlen Polyolefins Sp. z o.o. – Płock, Pol-AM-PACK S.A. w Krakowie Oddział Huta Szkła "ORZESZE" w Orzeszu – Orzesze, CERAMIKA Paradyż Sp. z o.o. – Opoczno, Venetian Investment Sp. z o.o. – Wrocław, Vibracoustic Polska Sp. z o.o. – Środa Śląska, LG ELECTRONICS Wrocław Sp. z o.o. – Kobierzyce, Viacon Sp. z o.o. – Rydzyna, Ferrosan Medical Devices Sp. z o.o. – Szczecin, SIEMENS Sp. z o.o. – Warszawa, TRW POLSKA Sp. z o.o. Centrum Inżynieryjne – Częstochowa, OTCF S.A. – Wieliczka, PREVAC Sp. z o.o. – Rogów, LG DISPLAY Poland Sp. z o.o. – Kobierzyce, Colian Sp. z o.o. – Opatówek, Ficomirrors Polska Sp. z o.o. – Dąbrowa Górnicza, Black Red White SA – Biłgoraj, Capgemini Polska Sp. z o.o. – Katowice, Vitkovice Milmet S.A. – Sosnowiec, Sils Centre Gliwice Sp. z o.o. – Gliwice, Bombardier Transportation Polska Sp. z o.o. – Łódź, Trenkwalder Benefit Sp. z o.o. – Kraków, MESSER Polska Sp. z o.o. – Chorzów, Capgemini Polska Sp. z o.o. – Katowice, Magneti Marelli Aftermarket Sp. z o.o. – Katowice, Oasis East Sp. z o.o. – Gliwice

### **Opinie o jego szkoleniach**

*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.*

*Ciekawe, profesjonalne.*

*Bardzo bogate w nowe wiadomości.*

*Praktyczne rady dotyczące postawy w czasie negocjacji, rozwiązywania problemów.*

*Podobało mi się, że przekazywano informacje ze strony praktycznej.*


*Warto wziąć w nim udział.*

*Z pewnością polecę to szkolenie dalej.*




*Prowadzący z pasją opowiada o temacie.*

<b>Temat</b>	<b>SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE</b>
<b>Miejsce</b>	<b>KATOWICE, Silesian Hotel***; ul. Szybowcowa 1A</b>
<b>Termin</b>	<b>15-16 listopada 2017 r.</b> Zajęcia w godzinach 09:00 – 16.15.
<b>Finanse</b>	<b>Koszt uczestnictwa jednej osoby: 1115 zł netto.</b> Do powyższej ceny należy doliczyć 23 % VAT.
	<b>W cenie uwzględniono koszty:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 16 godzin intensywnych warsztatów,</li> <li>• materiały szkoleniowe i pomocnicze,</li> <li>• serwis kawowy (kawa, herbata, soki, ciastka),</li> <li>• lunch</li> </ul>
	<b>Informacja dodatkowa:</b> koszt noclegu w pok. 1-os. ze śniadaniem wynosi: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Economy Silesian Hotel** - 120 zł netto</li> <li>• Quality Silesian Hotel*** - 155 zł netto.</li> </ul>
<b>Płatność</b>	Bank Ochrony Środowiska S.A. O/Wrocław 89 1540 1030 2001 7753 1706 0002 z podaniem numeru <b>2017/11/118</b>
<b>Zgłoszenia</b>	Zgłoszenia przyjmujemy e'mailem, faksem, telefonicznie lub pocztą pod adresem: <b>Vademecum – Konferencje i Szkolenia Sp. z o.o.</b> Aleja Piastów 11, 52-424 Wrocław, tel./fax: (071) 341 85 10, e-mail: <a href="mailto:vade@vade.com.pl">vade@vade.com.pl</a> <b>Pisemne potwierdzenie realizacji szkolenia</b> prześlemy faksem lub e'mailem do Działu Szkoleń 7 dni przed datą rozpoczęcia zajęć

**Spółka Vademecum posiada certyfikaty:**



**System Zarządzania Jakością ISO 9001:2015**

**Znak jakości MSUES nr 86/2014**

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

**ZGŁOSZENIE na szkolenie 2017/11/118 – KATOWICE, 15-16 listopada 2017 r.**

## SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE

### ZGŁASZAJĄCY

Pełna nazwa firmy .....

Dokładny adres

tel.: (0- ) ..... fax: ..... e-mail: ..... NIP:.....

Imię i nazwisko osoby zgłaszanej na szkolenie – stanowisko

1. ....

2. ....

Imię i nazwisko osoby dokonującej zgłoszenia – stanowisko

.....

Data zgłoszenia .....Pieczeń i podpis osoby upoważnionej

**Możliwość rezygnacji:** rezerwację miejsca w grupie szkoleniowej można odwołać nie później niż 6 dni przed terminem 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**