SPRZEDAŻ
ZAKUPY

DOŁĄCZ
DO NAS

17 – 18 stycznia 2022 r.
online

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE I SPRZEDAŻOWE

Jacek Jarmuszczak

LANGAS.PL

LANGAS GROUP

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE I SPRZEDAŻOWE

Wypracowanie narzędzi kontroli procesu negocjacji oraz technik wywierania presji to kluczowe elementy skutecznych negocjacji. Zapraszamy na szkolenie, podczas którego przeanalizują Państwo najczęstsze przyczyny porażek negocjacyjnych oraz dowiedzą się jak ich unikać. Dobre przygotowanie, umiejętność budowania własnej wiarygodności oraz dobre finalizowanie negocjacji to podstawa udanych negocjacji.

Szkolenie realizowane jest w formie praktycznych zajęć warsztatowych a wszystkie „case study" realizowane na szkoleniu oparte są w 100% na autentycznych sytuacjach biznesowych.

Twoje korzyści

Dowiesz się m.in.

- jakie są kryteria zastępowalności oczami kupca?
- co poza ceną jest przedmiotem negocjacji?
- jak sprawić, żeby negocjacje odbywały się na naszych warunkach?
- jak zrozumieć wartość oczami sprzedawcy?
- jak rozpoznać postawy w negocjacjach?
- jakie są techniki przejmowania kontroli nad rozmową?
- jak negocjować z pozycji słabej?
- jak wpływać na nastrój i emocje rozmówcy?
- jak zamykać negocjacje?
- jak wywierać presję z pozycji silnej?

Uczestnicy

- Dyrektorzy, Kierownicy, Menedżerowie Zakupów
- Menedżerowie ds. Zarządzania Łańcuchem Dostaw
- Kierownicy Zaopatrzenia
- Kierownicy Organizacji i Logistyki
- Kierownicy Działów Logistyki

Z przyjemnością zorganizujemy to szkolenie w dedykowanej formie zamkniętej. **Zapraszamy do rezerwacji miejsc!**

Agnieszka Tworzyńska
project manager
tel. 22 355 24 00
a.tworzynska@langas.pl

Jacek Jarmuszczak

Łączna wartość zakupów, które negocjował przekracza 3,5 miliarda Euro i wciąż rośnie.

W trakcie pracy jako kierownik zakupów elektronicznych dla Carlsberg przeprowadził przeszło 600 przetargów dla wszystkich spółek Carlsberg na całym świecie na zakupy zarówno kategorii *direct* jak i *indirect*; największy z nich opiewał na kwotę 1,5 miliarda euro. Prowadził projekty dla: Manuli, NBP, ORLEN, OTCF (4F), PadmaArt, PGE, Porta , Siemens, Sits, Tarkett, VCorrect, Valeo, ZF TRW.

Wiceprezes Nextbuy, ekspert w dziedzinie „szczupłych" systemów logistycznych, e systemów zarządzania logistyką, w tym przetargów elektronicznych i e-Aukcji. Posiada doświadczenie w zakresie wdrażania i usprawniania „szczupłych" modeli zarządzania kosztami (VMI, CS, KANBAN, TCO) oraz narzędzi elektronicznych wspierających logistykę (ERP, EDI, Ocena Dostawcy, Zarządzanie Kontraktami, Obieg Zapotrzebowań Wewnętrznych).

więcej na langas.pl

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE I SPRZEDAŻOWE

Dzień 1
8.45 – logowanie, sprawdzenie ustawień
9.00 – Rozpoczęcie szkolenia

ANALIZA I PRZYGOTOWANIE

Źródła siły w negocjacjach. Pozycjonowanie na osi siła słabość, profesjonalne narzędzia analityczne – „Matryca Kraljic", „Model Wiatraka"

- Atrakcyjność oczami kupca i oczami dostawcy
- Kryteria zastępowalności/alternatywy oczami kupca i dostawcy

Struktura kosztowa kupowanych dóbr. Czyli co poza ceną jest przedmiotem negocjacji?

- Sprzedawcy nie lubią wyjawiać wszystkich drobnych szczegółów kosztowych oferty.
- Kupcy chcą poznać szczegóły struktury oferty
- Jak sprawić, aby negocjacje odbywały się na naszych warunkach? Przygotowanie **analizy TCO** (całkowity koszt posiadania). Oraz „Should Cost Model"
- Zrozumieć wartość – oczami sprzedawcy (value proposition) i oczami kupca (tabelka w excelu)

Wiarygodność negocjatora – czyli przygotowujemy się do budowy autorytetu od pierwszego kontaktu

PRZY STOLE NEGOCJACYJNYM

Rozpoznanie i postawa w negocjacjach

- Wiarygodność, techniki budowania własnej wiarygodności w oczach adwersarza;
- Efekt HALO w negocjacjach – rozpoczęcie negocjacji;
- Słynna szafa gdańska;
- Rozpoznanie postawy adwersarza: walka, współpraca, emocjonalność, ego, transakcyjność;
- W jaki sposób dobrać klucz rozmowy w zależności od postawy adwersarza;
- Fikcyjne przekonanie o ustaleniu listy kwestii

Techniki negocjacji z pozycji słabej – zrozumieć ból adwersarza

- Techniki przejmowania kontroli nad rozmową;
- Wzorce perswazyjne;
- Przesłuchanie adwersarza – techniki prowadzenia swobodnej rozmowy – pierwsza zasada przesłuchania: przesłuchiwany nie może się zorientować, że jest przesłuchiwany

15.00 – Zakończenie 1. dnia szkolenia

Dzień 2
8.45 – logowanie, sprawdzenie ustawień
9.00 – Rozpoczęcie szkolenia

Techniki negocjacji z pozycji słabej – zrozumieć ból adwersarza

- Modulacja głosu : jak mówić;
- Mowa ciała – wyjaśnienie jak czytać zachowanie naszego rozmówcy;
- Zrozumieć ból monopolisty – odnaleźć czarnego łabędzia.

Taktyki negocjacyjne z pozycji słabej – czyli jak sprawić, żeby monopolista zaczął odczuwać potrzebę?

- Blef, kłamstwa, manipulacja etc – zapomnij o tych głupotach – czyli krótko o największych błędach w negocjacjach z monopolistą;
- Zniekształcenie percepcji w negocjacjach – czyli jak przesunąć punkt odniesienia monopolisty;
- Wykorzystaj uprzedzenia poznawcze w negocjacjach – odmaluj ból monopolisty dzięki świadomości „heurystyki poznawczej";
- Złudzenie kontroli – jesteś architektem, nie przedmiotem czyjejś architektury;
- Kadrowanie i lustro – techniki wpływania na nastrój i emocje rozmówcy;
    - Irracjonalna eskalacja zaangażowania;
    - Kotwiczenie i dopasowanie;
    - Odmaluj ból adwersarza – techniki: kadrowanie, przekadrowanie, lustro, FUDGE, prawo małych liczb, heurystyka dostępności.

Szczególne uwagi dotyczące komunikacji pod koniec negocjacji – czyli techniki zamykania negocjacji

- Klątwa zwycięzcy czyli o przeciąganiu pod kilem;
- Reguła wzajemności czyli coś za coś

Negocjacje z pozycji silnej

- Wyciskanie cytryn czy partnerskie relacje? Czyli jak wywierać presję z pozycji silnej, żeby pozwolić adwersarzowi zachować twarz
- „Nie negocjuj" czyli wykorzystanie najskuteczniejszej taktyki negocjacyjnej możliwej do zastosowania z pozycji silnej = wykorzystanie pieniędzy, czasu i emocji

PODSUMOWANIE

One pager – jednostronicowa ściągawka

15.00 – Zakończenie szkolenia

ul. Marszałkowska 58 lok.15
00-545 Warszawa
tel: +48 22 355 24 00
fax: +48 22 355 24 08
www. langas.pl
e-mail: langas@langas.pl

Wypełnij formularz zgłoszeniowy i prześlij na numer fax: **22 355 24 08** lub e-mail: **szkolenia@langas.pl**

SPRZEDAŻ, ZAKUPY

SKUTECZNE NEGOCJACJE ZAKUPOWE I SPRZEDAŻOWE

17-18.01.2022 r.
SZKOLENIE ONLINE

LICZBA MIEJSC OGRANICZONA

☐	zgłoszenie do 30/12/2022	**1 470 PLN + 23% VAT**
☐	zgłoszenie od 31/12/2021	**1 770 PLN + 23% VAT**

Cena zawiera:
uczestnictwo w szkoleniu online, materiały w wersji elektronicznej, certyfikat

SPOSÓB PŁATNOŚCI

Przelewem w terminie 7 dni od daty otrzymania faktury proforma na konto Langas Regtech Sp. z o.o. NIP 7010991220

POTWIERDZENIE ZGŁOSZENIA

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenia przyjęcia zgłoszenia na adres e-mail podany w formularzu. Na ok. 10 dni przed rozpoczęciem wydarzenia otrzymają Państwo szczegółowe informacje organizacyjne.

FIRMA
.....

Adres
.....

Imię i nazwisko (1)
.....
Stanowisko
.....
E-mail
.....

Imię i nazwisko (2)
.....
Stanowisko
.....
E-mail
.....

Imię i nazwisko (3)
.....
Stanowisko
.....
E-mail
.....

Osoba do kontaktu
(przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)
.....
Stanowisko
.....
E-mail
.....
Telefon/Fax
.....

☐ Wyrażam zgodę na przetwarzanie moich danych osobowych przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15 , 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celu dostarczania informacji handlowych drogą elektroniczną, w tym pocztą elektroniczną oraz telefonicznie, z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. 2017 poz. 1219 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

☐ Wyrażam zgodę na inicjowanie telefonicznych połączeń przychodzących z wykorzystaniem przez Langas Regtech Sp. z o.o., ul. Marszałkowska lok.15 , 00-545 Warszawa, NIP: 7010991220 w celach handlowych i marketingowych zgodnie z art. 6 ust. 1 lit. a rozporządzenia Parlamentu Europejskiego i Rady (UE) 2016/679 z dnia 27 kwietnia 2016 r. w sprawie ochrony osób fizycznych w związku z przetwarzaniem danych osobowych (RODO) oraz z art. 172 ustawy prawo telekomunikacyjne (Dz.U. Dz.U.2016.1489 z późn. zm.). Wyrażenie zgody jest dobrowolne i może być w każdym czasie cofnięte.

FAKTURA

☐ Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP:
.....
Upoważniamy firmę Langas Regtech Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

☐ Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

„Oświadczam, że zapoznałem/am się z ogólnymi warunkami uczestnictwa w projektach edukacyjnych realizowanych przez Langas Regtech https://langas.pl/wp-content/uploads/2020/09/Ogo%CC%81lne-warunki-uczestnictwa-w-projektach-edukacyjnych-realizowanych-przez-Langas-Group.pdf

☐ Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....	.....	.....
podpis	data	pieczęć