

## Strategie negocjacji i prycingu w zakupach

**Czas trwania:** 2 dni

### Cele szkolenia:

Celem szkolenia jest rozwój kompetencji negocjacyjnych kupców, ze szczególnym uwzględnieniem umiejętności skutecznego zarządzania procesem zakupowym, argumentacją, obiekcjami oraz prezentowaniem korzyści w negocjacjach. Uczestnicy nauczą się także, jak rozpoznawać i reagować na techniki negocjacyjne drugiej strony, radzić sobie z konfliktem i impasem w negocjacjach, oraz dopasowywać swój styl negocjacji do stylu drugiej strony.

### Szkolenie odpowiada na pytania:

- Jakie kluczowe kompetencje negocjacyjne są niezbędne dla kupca, aby efektywnie zarządzać procesem zakupowym?
- W jaki sposób skutecznie budować argumentację i zarządzać obiekcjami w trakcie negocjacji zakupowych?
- Jakie techniki negocjacyjne stosują oferenci i jak kupiec może się przed nimi bronić?
- Jakie modele języka perswazji i argumentacji są najskuteczniejsze w negocjacjach zakupowych?
- Jakie strategie negocjacyjne zastosować, gdy negocjacje utkną w impasie lub dochodzi do konfliktu?

### Program:

#### Moduł 1. Kompetencje negocjacyjne kupca

- Proces zakupowy
- Koło kompetencji kupca i oferenta
- Budowanie kompetencji zakupowych
- Ćwiczenia

## **Moduł 2. Zakupowy warsztat negocjacyjny**

- Zasady argumentacji
- Warianty języka korzyści  
Zarządzanie zastrzeżeniami i obiekcjami
- Typologia stron
- Ćwiczenia

## **Moduł 3. Zaawansowany język perswazji**

- Implikowany skutek
- Prepozycje wyboru
- Modele AIDA & SPINA
- Ćwiczenia

## **Moduł 4. Techniki negocjacyjne**

## **Moduł 5. Konflikt i impas w negocjacjach**

- Natura i rodzaje konfliktów negocjacyjnych
- Koło konfliktów
- Model wychodzenia z impasu / konfliktu
- Ćwiczenia

## **Moduł 6. Style negocjacyjne**

- Style negocjacyjne stron
- Typologia negocjatorów
- SWOT typologii
- Test Thomasa-Kilmanna
- Ćwiczenia

## **Moduł 7. Warsztaty negocjacyjne oparte o role**

## **Moduł 8. Podstawy Pricing'u**

- Czym jest pricing  
Cena & strategie cenowe  
Taktyka w pricingu dla poszczególnych kategorii / kanałów  
Błędy w pricingu

### **SENSE**

**Consulting sp. z o. o.**

ul. Podgórze 11/31

61-749 Poznań

**NIP:** 7781456826

**T** +48 61 843 26 11

**E** [biuro@senseconsulting.pl](mailto:biuro@senseconsulting.pl)

**senseconsulting.pl**