



LANGAS GROUP
inspired to grow

19 - 20 KWIETNIA 2012 r.
WARSZAWA

NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Zaawansowane techniki skutecznego oddziaływania
w procesie negocjacji zakupowych

- Czym jest mentalność negocjacyjna i w jaki sposób można ją rozwijać?
- W jaki sposób możesz „rozpracować” zachowania i proces myślenia partnera negocjacji?
- Jakie posiadasz kompetencje komunikacyjne w obszarze negocjacji, a czego możesz dowiedzieć się o umiejętnościach drugiej strony?
- W jaki sposób oferta może stanowić kluczowe narzędzie w procesie negocjacji?
- Jak stworzyć ofertę „doskonałą”, jako propozycję dla partnera biznesowego, która wyjdzie poza znane ramy i szablony?
- W co gra druga strona i w jaki sposób obronić się przed próbami manipulacji w negocjacjach?
- Jakie błędy popełniają negocjatorzy i kiedy negocjacje kończą się fiaskiem?
- Jak stosując odpowiednie techniki wywierania wpływu i prowadzenia rozmowy negocjacyjnej zapewnić sobie przewagę?

Eksperci:



**Tomasz Piotr
Sidewicz**

*„Pana Sidewicza trzeba odpowiednio trawić, ale efekty spotkania są piorunujące”
Tomasz Wódc
SAMAT POLSKA*

*„Po tym szkoleniu wiem, jak bardzo warto poszerzać wiedzę w zakresie negocjacji i nie tylko”
Filip Kowalski
BGK*

dość często także jako
szkolenie wewnętrzne

NEGOCJACJE ZAKUPOWE

19 kwietnia 2012 r.

09.30 – 10.00 rejestracja
10.00 – 12.00 SESJA PIERWSZA
12.00 – 12.15 przerwa na kawę, herbatę
12.15 – 14.00 SESJA DRUGA
14.00 – 14.45 obiad
14.45 – 16.30 SESJA TRZECIA
16.30 – 16.45 przerwa na kawę, herbatę
16.45 – 18.30 SESJA TRZECIA

20 kwietnia 2012 r.

08.30 – 09.00 rejestracja
09.00 – 10.45 SESJA PIERWSZA
10.45 – 11.00 przerwa na kawę, herbatę
11.00 – 13.00 SESJA DRUGA
13.00 – 13.45 obiad
13.45 – 16.00 SESJA TRZECIA

Czy kiedykolwiek zastanawiałeś się dlaczego wpadasz w sidła handlowców? Odpowiedź jest banalna – dostawcy również są szkoleni. Dokładnie studiują zasady wywierania wpływu w negocjacjach po to aby ugrać w grze z Tobą maksimum korzyści. To do czego się posuną zależy od tego na co im pozwalasz. Przyjrzyj się technikom zakupowym z innej perspektywy i odwróć je z korzyścią dla siebie. Stwórz własne zasady poznając ich sposoby sprzedaży. Pamiętaj, że sztuka negocjacji to gra "coś za coś". Ta gra może się rozgrywać na wielu płaszczyznach między Tobą a Twoim partnerem i nie powinna ograniczać się wyłącznie do targowania się w kwestii ceny. Inne płaszczyzny, które warto wziąć pod uwagę to sposób dostawy, czas, miejsce, termin płatności, obsługa posprzedażna, serwis, oraz wiele innych aspektów, które mogą być przedmiotem negocjacji między Tobą a Twoim partnerem.

Szkolenie a zwłaszcza prawdziwa gra zakupowa, na której opiera się szkolenie uświadomi Ci, że skuteczność w negocjacjach nie sprowadza się do znajomości wszystkich możliwych technik negocjacyjnych i opanowania zasad negocjacji. Skuteczność w negocjacjach jest wynikiem połączenia określonych cech charakteru, umiejętności, predyspozycji oraz okoliczności, w których negocjujemy.

Korzyści ze szkolenia:

- Zdefiniujesz i przeanalizujesz własny styl komunikacji w prowadzeniu negocjacji zakupowych
- Zdobędziesz praktyczne umiejętności oraz wiedzę dotyczącą skutecznych zachowań i technik negocjacyjnych
- Dowiesz się, jak rozpoznawać stosowane techniki negocjacyjne wobec Ciebie
- Poszerzysz swoje umiejętności związane z radzeniem sobie z zagrywkami drugiej strony
- Ugruntujesz swoją wiedzę i poszerzysz perspektywę postrzegania negocjacji zakupowych jak interdyscyplinarnej dziedziny
- Zwiększysz swoją świadomość poprzez analizę krok po kroku naturalnie występujących zachowań i komunikacji w negocjacjach zakupowych

Zachęcam Państwa do zapoznania się ze szczegółową ofertą. W przypadku jakichkolwiek pytań proszę o kontakt telefoniczny (22) 696 80 20 lub za pomocą poczty elektronicznej szkolenia@langas.pl

Natychmiast odpowiemy na każde pytanie! Pamiętaj, że inwestując twój czas i pieniądze w szkolenia organizowane przez Langas Group możesz zawsze spodziewać się co najmniej kilkukrotnego zwrotu z inwestycji! Stawiamy na twoje maksymalne zadowolenie!

Z poważaniem,
Barbara Zielińska
Kierownik Projektu

Eksperci:



TOMASZ PIOTR SIDEWICZ

Ekspert w dziedzinie negocjacji, perswazji i wywierania wpływu. Trener i coach, specjalizuje się w podnoszeniu efektywności pracowników działów handlowych i zakupowych. Prowadzi projekty audytu działów, audytu personalnego oraz rekrutacji pracowników działów handlowych i zakupowych. 19 lat życia zawodowego, w tym 18 lat to praca na własny rachunek wykształcił w nim określoną postawę biznesową, opartą o zasadę – W biznesie mam tylko to co sam wynegocjuję. Taka postawa powoduje, że siadając do negocjacyjnego stołu wie, że nie może popełnić błędów, ponieważ szybko odczuje ich skutki na własnym rachunku. Przecież biznes to dziedzina praktyczna, która rządzi się wynikami, targetami i budżetami. To selektor naturalny, decydujący o czymś być albo nie być. To, że ponad 90% bankrutuje w pierwszych latach swojej działalności daje do myślenia. Jego doświadczenie zawodowe to przede wszystkim współpraca z wieloma firmami, które z racji swojej działalności, funkcjonują na rynkach międzynarodowych. Dzięki temu poznał specyfikę, prawie wszystkich krajów europejskich, Afryki Płn. oraz USA i Kanady. 15 lat pracy w handlu zagranicznym oraz prowadzenie negocjacji z obcokrajowcami nauczyły go wysokiej kultury biznesowej niezbędnej w środowisku międzykulturowym. Doświadczenie zawodowe oraz profesjonalizm Tomasza Piotra Sidewicza potwierdzone są licznymi referencjami od klientów, udziałem w medialnych przedsięwzięciach oraz współpracą ze światem biznesu, ośrodkami naukowymi i mediami



NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Zaawansowane techniki skutecznego oddziaływania w procesie negocjacji zakupowych

PROGRAM

SKUTECZNY (ZAAWANSOWANY) ZAKUPOWIEC/NEGOCJATOR

- Co ma kluczowy wpływ na Twoje umiejętności negocjacyjne?
- Instynkt, nawyki, charakter - co wyznacza Twoją skuteczność w procesie zakupowym?
- Czym jest Twoja kondycja negocjacyjna i co ma wspólnego z Twoją EQ, fizjologią Twojego mózgu oraz samoocena?

KUPIEC A DOSTAWCA – STRATEGICZNE POZYCJE I POSTAWY NEGOCJACYJNE

- Kiedy zaczynają się negocjacje między kupcem, a dostawcą?
- ZOPA – czyli czy mamy co negocjować i czy mamy czym handlować?
- Komunikacja – perswazja – wywieranie wpływu - negocjacje - praktyczne spojrzenie na zależności pomiędzy tymi elementami
- WIN - WIN w negocjacjach zakupowych – zrozumienie zasady w praktyce
- Kto kieruje rozmową, a kto kieruje negocjacjami?

TECHNIKI I SKUTECZNE ODDZIAŁYWANIE W NEGOCJACJACH ZAKUPOWYCH

- Czy istnieją magiczne techniki negocjacji?
- Narzędzia negocjacyjne – kto się nimi posługuje i w jakich okolicznościach?
- Kardynalne błędy kupców w negocjacjach
- Jakie zasady i techniki negocjacji oraz gesty stosować kiedy Twoja BATNA jest silna a jakie kiedy Twoja BATNA jest słaba?
- Przewidywanie zachowań kupca na podstawie odruchów ciała i mikro-ekspresji
- Błef w negocjacjach, sposoby blefowania oraz wykrywania blefu
- Impas i postawa psa ogrodnika w negocjacjach – jak postępować z trudnymi ludźmi?
- Perfidne, ale skuteczne zagrywki wykorzystywane w trakcie negocjacji

Opinie uczestników naszych szkoleń poświęconych negocjacom:

„Bardzo ciekawe szkolenie, zawiera dużo elementów wziętych z życia. Myślę, że efektywnie wpłynie na dalszy rozwój, zgodnie z hasłem firmy Langas Group” - Krystian Kowalski – Europ Assistance

„Świetnie szkolenie, dużo wiedzy, bardzo dobrze przygotowani trenerzy z ogromną wiedzą praktyczną i teoretyczną” – Agnieszka Antulska – EFL SA

„Profesjonalne podejście do szkolenia, wiele przydatnych i praktycznych informacji” - Agnieszka Zychowicz - Serwis Samorządowy Polskiej Agencji Prasowej

„Konkretnie, na temat, bez zbędnej demagogii, praktyka najważniejsza – i o to chodziło” - Sylwia Ząbczyńska - Wydawnictwo ZIELONA SOWA

SCENARIUSZE HANDLOWE – SIŁA ORAZ SŁABOŚĆ PRODUKTU, RYNKU, SPRZEDAJĄCEGO I KUPIJĄCEGO

- Co trzeba wziąć pod uwagę negocjując współpracę?
- Dlaczego słabość kupca jest siłą handlowca/ dostawcy? Dlaczego słabość handlowca/ dostawcy jest siłą kupca? Dlaczego rozpoznany motyw działania osłabia negocjacje cenowe?
- Dylemat kupca – ile stylów negocjacji mają do wyboru?
- Różne szkoły negocjacji - jak to wygląda w praktyce kupieckiej?
- Jakie techniki sprzedażowe stosują sprzedawcy?
- Targowanie się a negocjacje – różnice między tymi procesami
- Zamówienia skonsolidowane oraz łańcuchy dostaw
- Zamykanie negocjacji zakupowych

Szkolenie skierowane do:

- Kierowników działów zakupów
- Kupców
- Przedstawicieli handlowych
- Specjalistów ds. sprzedaży
- Account Managerów

Metodologia:

Gra negocjacyjna o charakterze zakupowym, która rozgrywana jest pomiędzy uczestnikami szkolenia oraz trenerem oraz osobami postronnymi. Gra jest tak prowadzona przez trenera aby sprawdzić przede wszystkim Twój charakter, Twoją pewność siebie, asertywność, podatność na wpływ ze strony innych i umiejętność wpływania na innych i perswadowania w procesie zakupów i negocjacji. Udział w grze gwarantuje uzyskanie odpowiedzi dotyczącej dalszych obszarów rozwoju nie tylko w zakresie negocjacji zakupowych, ale również komunikacji, perswazji oraz wywierania wpływu



Adres
Langas Group
ul. Krakowskie Przedmieście 79
00-079 Warszawa



www.langas.pl



langas@langas.pl



Tel.: (22) 696 80 20
Fax.: (22) 826 85 05

SE

**Wypełnij formularz zgłoszeniowy
i prześlij na numer fax: (22) 826 85 05**

NEGOCJACJE ZAKUPOWE

Zaawansowane techniki skutecznego oddziaływania w procesie negocjacji zakupowych

19 – 20 kwietnia 2012 r.
Warszawa

wysyłając zgłoszenie
do 5.04. 2012r.
oszczędzasz 400 PLN !

Podane ceny są cenami netto

zgłoszenie do 5. 04. 2012r. **2-270 PLN 1 870 PLN netto**

Zgłoszenie od 6. 04. 2012r. **2 270 PLN netto**

Cena zawiera:

- uczestnictwo w szkoleniu dla jednej osoby, materiały szkoleniowe, certyfikat
- obiady, poczęstunek podczas przerw

* cena nie zawiera noclegu

* cena nie zawiera podatku VAT 23%

Sposób płatności

Warunkiem uczestnictwa w szkoleniu jest przesłanie do organizatora zgłoszenia oraz dokonanie wpłaty przed rozpoczęciem szkolenia na konto Langas Group

Kredyt Bank S.A. Nr R-ku:

89 1500 1126 1211 2010 8277 0000

NIP: 532-159-55-77

Potwierdzenie zgłoszenia

Po otrzymaniu formularza zgłoszeniowego prześlemy Państwu potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu na adres e-mail wskazany w formularzu.

Langas Group zastrzega sobie prawo do zmiany hotelu, w którym odbędzie się spotkanie (w obrębie tego samego miasta).

Firma

Adres

Imię i nazwisko (1)

Stanowisko

Imię i nazwisko (2)

Stanowisko

Osoba do kontaktu (przed szkoleniem otrzyma na adres e-mail informacje o szkoleniu)

Stanowisko

e-mail

Telefon / Fax

Tak, wyrażam zgodę na przesyłanie ofert drogą elektroniczną

Faktura

Oświadczamy, że jesteśmy płatnikami VAT nasz nr NIP: _____

Upoważniamy firmę Langas Group do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Oświadczamy, że nie jesteśmy płatnikami VAT

W przypadku wycofania zgłoszenia w terminie późniejszym niż 14 dni przed seminarium, uczestnik zostanie obciążony kosztem w wysokości 50% wartości zamówienia. Wycofanie zgłoszenia w terminie późniejszym niż 7 dni przed rozpoczęciem szkolenia nie zwalnia uczestnika z obowiązku zapłaty 100 % wartości zamówienia. Odwołanie zgłoszenia musi być dokonane w formie pisemnej. Możliwe jest zgłoszenie zastępstwa uczestnika inną osobą. Organizator zastrzega sobie prawo do zmiany trenerów z przyczyn niezależnych od organizatora. Oświadczam, że jestem upoważniony (-na) przez firmę do podpisania formularza.

.....
podpis

.....
data i pieczęć

JUŻ DZIŚ CZEKAMY NA PAŃSTWA ZGŁOSZENIE