



# Sourcing: poziom operacyjny. Negocjacje zakupowe

Jak kupując generować dochody?

Jak realizować ambitne cele  
zakupowe bez uszczerbku dla  
relacji biznesowej?

Jak skutecznie budować lojalność  
dostawców?

Dwudniowe szkolenie  
**prowadzone przez kupca dla pracowników zakupów,**  
w czasie którego:

## DOWIESZ SIĘ

- Jak przygotować się do negocjacji
- Jakich analiz i dokumentów wymaga proces pozyskiwania źródeł dostaw
- Czy musisz mieć wiedzę eksperta nt przedmiotu zakupu
- Volumen czy dywersyfikacja czyli cena vs bezpieczeństwo
- Kogo warto mieć w zespole negocjacyjnym
- Kiedy kończy się rola kupca

## NAUCZYSZ SIĘ

- Precyzyjnie i wyczerpująco definiować cele negocjacyjne
- Analizować rynek i pozyskiwać oferty zaspokajające potrzeby Twojej organizacji
- Technik i narzędzi negocjacyjnych z arsenału kupca
- Przygotować wszystkie zmienne potrzebne do spisania umowy wyczerpująco zabezpieczającej Twoje interesy
- Budować lojalność dostawców i pozycję organizacji na rynku

## DOŚWIADCZYSZ

- Przygotujesz kompletną dokumentację dla procesu zakupowego
- ... w warunkach szkoleniowych wagi pracy kupca dla firmy
- ... nietypowych sytuacji w procesie zakupowym i zarządzania nimi
- ... roli i wagi benchmarkingu batny, synergii i precyzyjnego definiowania celów

... i zakończysz ją mając pełną jasność,  
**jak korzystnie realizować zakupy firmowe.**



## DLA KOGO?

Szkolenie poświęcone procesowi zakupowemu na poziomie operacyjnym jest dedykowane wszystkim, którzy stoją przed wyzwaniem **realizowania zakupów firmowych**. Najwięcej przydatnych narzędzi i wiedzy wyniosą **specjaliści i kierownicy ds. zakupów, negocjatorzy, kupy, managerowie produktu** oraz wszystkie osoby zajmujące się pozyskaniem partnerów biznesowych / dostawców.

## PROGRAM

### DZIEŃ I

- Powitanie
- Analizy kupieckie
- Cele zakupowe kupca i organizacji
- Definiowanie celów negocjacyjnych
- Formułowanie i publikacja zapytania ofertowego
- Analiza ofert

### DZIEŃ II

- Negocjacje kupieckie
- Techniki i narzędzia z arsenału kupca
- Proces decyzyjny i kontraktowanie
- Rola kupca w procesach posprzedażowych
- Podsumowanie

Pracujemy **2 dni** w godzinach 8:30 – 16:30 lub 9:00 – 17:00.  
Przerwy kawowe – wedle potrzeb grupy oraz jedna godzina na obiad.

Bardziej szczegółowy program jest dostępny na życzenie.

## METODY PRACY

Szkolenie prowadzone jest **metodą warsztatową** - nauka przez praktykę. Każdy uczestnik weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miał możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

Istotą szkolenia jest **aktywny udział** wszystkich uczestników i wypracowanie indywidualnych narzędzi najskuteczniejszych w rękach ich autora.

W programie zawarte są gry, burze mózgów, facylitacja i studia przypadków z wplecionymi elementami **Design Thinking, neurodydaktyki, NVC**, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.



## KTO PROWADZI



**Kamila Jakubowska**

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem kupieckim w firmach międzynarodowych, takich jak Saint Gobain, Metro Group czy Cemex.

Prowadzi szkolenia w zakresie negocjacji, komunikacji i budowania relacji biznesowych. Wspiera kobiety w budowaniu pewności siebie, sprawczości i osiągnięciu zamierzeń.

Fascynatka roli emocji w negocjacjach biznesowych i komunikacji w nurcie porozumienia bez przemocy (NVC).

Absolwentka Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego, podróżniczka.

Współpracuje ze Stowarzyszeniem Strefa Wsparcia, firmą Avangarda HR i fundacją International Trainers and Facilitators Federation.

[www.kamilajakubowska.eu](http://www.kamilajakubowska.eu)