

Eveneum Sp. z O.O.  
Sp.K.

## Negocjacje biznesowe

Numer usługi 2025/01/28/12412/2527807

📍 Kraków / stacjonarna

🏠 Usługa szkoleniowa

🕒 8 h

📅 07.05.2025 do 08.05.2025

4 095,90 PLN brutto

3 330,00 PLN netto

511,99 PLN brutto/h

416,25 PLN netto/h

## Informacje podstawowe

<b>Kategoria</b>	Biznes / Negocjacje
<b>Sposób dofinansowania</b>	wsparcie dla pracodawców i ich pracowników
<b>Grupa docelowa usługi</b>	<p>Negocjacje Biznesowe to program specjalnie opracowany dla managerów i specjalistów których codzienna praca związana jest z negocjacjami z klientami lub wewnątrz firmy. Niezależnie od działu lub specyfiki wykonywanej pracy doskonale usystematyzuje i poszerzy wiedzę każdego negocjatora.</p> <p>Typowi uczestnicy szkolenia to:</p> <ul style="list-style-type: none"><li>• pracownicy działu sprzedaży i obsługi klienta</li><li>• pracownicy działu logistyki</li><li>• pracownicy działu jakości</li><li>• inne</li></ul> <p>Specjalizujemy się w zaawansowanych branżach wymagających współpracy z klientem/dostawcą. Naszymi Klientami są globalne korporacje, a także firmy rodzinne z lotnictwa, motoryzacji, kolejnictwa, przemysłu energetycznego, IT, spożywczego...</p>
<b>Minimalna liczba uczestników</b>	4
<b>Maksymalna liczba uczestników</b>	12
<b>Data zakończenia rekrutacji</b>	22-04-2025
<b>Forma prowadzenia usługi</b>	stacjonarna
<b>Liczba godzin usługi</b>	8

# Cel

## Cel edukacyjny

Nabycie umiejętności negocjacyjnych dostosowanych do typu relacji biznesowych.

Rozpoznanie i analiza potrzeb partnera w celu osiągnięcia wspólnej satysfakcji z rezultatu negocjacji.

Zapoznanie z technikami pozytywnego wzmacniania przekazu.

Opanowanie emocji i zarządzanie konfliktem.

Wprowadzenie narzędzi do efektywnego przygotowywania się do negocjacji indywidualnych.

## Efekty uczenia się oraz kryteria weryfikacji ich osiągnięcia i Metody walidacji

Efekty uczenia się	Kryteria weryfikacji	Metoda walidacji
Przygotowuje się do negocjacji.	Tworzy skuteczny plan negocjacyjny, uwzględniając cele, argumentację i możliwe ustępstwa.	Test teoretyczny
Skutecznie stosuje techniki negocjacyjne.	Identyfikuje manipulacje i skutecznie im przeciwdziała.	Test teoretyczny
Efektywnie zarządza procesem negocjacji i finalizacji ustaleń.	Prowadzi negocjacje zgodnie z ustaloną strukturą i kontroluje przebieg rozmowy.	Test teoretyczny

# Kwalifikacje

## Kompetencje

Usługa prowadzi do nabycia kompetencji.

### Warunki uznania kompetencji

Pytanie 1. Czy dokument potwierdzający uzyskanie kompetencji zawiera opis efektów uczenia się?

Tak

Pytanie 2. Czy dokument potwierdza, że walidacja została przeprowadzona w oparciu o zdefiniowane w efektach uczenia się kryteria ich weryfikacji?

Tak

Pytanie 3. Czy dokument potwierdza zastosowanie rozwiązań zapewniających rozdzielenie procesów kształcenia i szkolenia od walidacji?

Tak

# Program

Szkolenie oparte jest o autorski KOMPAS NEGOCJACYJNY EVENEUM®, który prowadzi uczestników przez kolejne poziomy relacji biznesowych. Zaczynamy od Targowania, a kończymy na Wymianie Ustępstw. Każdy z nich ma inną specyfikę, wymaga innego podejścia. Dlatego w trakcie sesji on-line uczestnicy poznają skuteczne techniki dopasowane do każdej sytuacji:

- Targowanie
- Wymiana Ustępstw
- Budowanie Relacji

**4-ty i najbardziej zaawansowany poziom negocjacyjny Budowanie Wartości realizowany jest w formie indywidualnych sesji coachingowych.**

Na zajęciach stosujemy gry negocjacyjne 1-na-1, analizę na gorąco rezultatów, dyskusję w grupach i na forum, mini wykłady. Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnicy doświadczą na własnej skórze najskuteczniejszych technik sprawdzonych w środowisku międzynarodowych korporacji.

Uczestnicy szkolenia mogą kontynuować rozwój swoich umiejętności poprzez program Coaching Negocjacyjny Eveneum - <https://eveneum.com/produkt/coaching-negocjacyjny-metoda-kompasu-negocjacyjnego/>

## Harmonogram

Liczba przedmiotów/zajęć: 7

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
<b>1 z 7</b> Sytuacja negocjacyjna - Targowanie	RAFAŁ DADOS	07-05-2025	09:00	12:45	03:45
<b>2 z 7</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	07-05-2025	12:45	13:00	00:15
<b>3 z 7</b> Sytuacja negocjacyjna - Wymiana ustępstw	RAFAŁ DADOS	07-05-2025	13:00	17:00	04:00
<b>4 z 7</b> Sytuacja negocjacyjna - Wymiana ustępstw c.d.	RAFAŁ DADOS	08-05-2025	09:00	10:45	01:45
<b>5 z 7</b> Przerwa kawowa	RAFAŁ DADOS	08-05-2025	10:45	11:00	00:15
<b>6 z 7</b> Sytuacja negocjacyjna - Budowanie relacji	RAFAŁ DADOS	08-05-2025	11:00	16:00	05:00

Przedmiot / temat zajęć	Prowadzący	Data realizacji zajęć	Godzina rozpoczęcia	Godzina zakończenia	Liczba godzin
7 z 7 Walidacja-test	RAFAŁ DADOS	08-05-2025	16:00	17:00	01:00

## Cennik

### Cennik

Rodzaj ceny	Cena
Koszt przypadający na 1 uczestnika brutto	4 095,90 PLN
Koszt przypadający na 1 uczestnika netto	3 330,00 PLN
Koszt osobogodziny brutto	511,99 PLN
Koszt osobogodziny netto	416,25 PLN

## Prowadzący

Liczba prowadzących: 2



1 z 2

### RAFAŁ DADOS

15 lat doświadczenia w zakupach projektowych oraz strategicznych. Od 5 lat współwłaściciel Eveneum, firmy wyspecjalizowanej w doradztwie i szkoleniach dla zakupów w branżach wymagających budowania relacji i zaufania pomiędzy partnerami. Jego specjalnością jest wsparcie klientów w zakresie zakupów projektowych i wczesnego zaangażowania dostawców i działu zakupów w prace rozwojowe. Realizuje projekty typu negocjacje na zlecenie, poszukiwania dostawców oraz negocjowania warunków współpracy w imieniu Klientów. Prelegent konferencji zakupowych w kraju i zagranicą. Wykładowca kierunku zakupowego na Uniwersytecie Jagiellońskim.



2 z 2

### Szymon Tochowicz

Dyrektor zakupów, inżynier konstruktor silników lotniczych  
18 lat doświadczenia w zakupach strategicznych, od 6 lat prowadzi projekty doradcze oraz szkoleniowe, z czego 80% opracowywanych jest pod specyficzne wymagania Klienta. W swojej karierze zawodowej zarządzał zespołami kupców direct oraz indirect na poziomie krajowym, europejskim oraz globalnym. W Eveneum specjalizuje się w negocjacyjnych projektach szkoleniowych oraz budowie długoterminowych strategii współpracy klientów z dostawcami. W obszarze doradztwa wspiera Klientów w optymalizacji procesów oraz przygotowywania organizacji

## Informacje dodatkowe

### Informacje o materiałach dla uczestników usługi

Uczestnicy otrzymują w formie elektronicznej:

- „Toolbox negocjacyjny”
- Zestaw materiałów szkoleniowych
- Imienny certyfikat uczestnictwa

### Informacje dodatkowe

Na zajęciach stosujemy gry negocjacyjne 1-na-1, analizę na gorąco rezultatów, dyskusję w grupach i na forum, mini wykłady. Stosując metodologię **Experiential Learning** uczestnicy doświadczą na własnej skórze najskuteczniejszych technik sprawdzonych w środowisku międzynarodowych korporacji. Szkolenie realizowane jest w technologii GREEN BOX.

Lista wybranych Klientów:

- Valeo
- Lear
- BorgWarner
- Nexteer
- Michelin
- Delphi / Aptiv
- Mahle
- SaintGobain
- Nidec
- Pratt&Whitney
- MTU Aero Engines
- IAG GBS
- Lufthansa GBS
- Newag
- PESA
- PKP Energetyka
- ABB
- SMA
- Mitsubishi Electric
- Fideltronik
- Woodward
- Lumileds
- COMARCH
- OPTeam
- Bahlsen
- Grana
- TZMO
- BBrown
- Synthos
- Santander
- Societe Generale / Eurobank
- PGNIG
- Orlen
- Lotos
- Poczta Polska
- Philip Morris International
- Nowy Styl

Kontakt z nami:

+48 533 439 393

info@eveneum.com

## Adres

Kraków

Kraków

woj. małopolskie

## Kontakt



**Szymon Tochowicz**

**E-mail** [szymon.tochowicz@eveneum.com](mailto:szymon.tochowicz@eveneum.com)

**Telefon** (+48) 533 439 393