

ZAPRASZAMY PAŃSTWA DO UCZESTNICTWA W SZKOLENIU:

NEGOCJACJE ZAKUPOWE

JAK DOBRAĆ NAJLEPSZE TAKTYKI NEGOCJACYJNE ŻEBY KUPIĆ NAJKORZYSTNIEJ?

| Szkolenia online – wirtualna sala ATL | Szkolenia stacjonarne |
|---------------------------------------|----------------------------|
| 18-19.05.2026 | Warszawa: 21-22.05.2026 |

Dlaczego ten temat zasługuje na szczególną uwagę:

W ramach programów szkoleń z negocjacji najczęściej uczestnicy odgrywają scenki negocjacyjne na przykładach mało związanych z rzeczywistymi negocjacjami handlowymi. **Ten program służy jednak pogłębieniu wiedzy kupca – jak zachować się w sytuacjach trudnych, jaką taktykę zastosować, jak odczytać zamierzenia dostawcy i ostatecznie osiągnąć swój cel handlowy.**

Wszystkie ćwiczenia oparte są na konkretnych sytuacjach handlowych, a kulminacją programu jest inscenizacja negocjacji, najpierw korespondencyjnych, pomiędzy grupami tworzącymi hierarchicznie zorganizowane firmy i zebranych w różnych pomieszczeniach, a na końcu – negocjacji przy wspólnym stole rokowań, z wykorzystaniem konkretnych kalkulacji, dokumentów i oczywiście... taktyk negocjacyjnych.

Nad przebiegiem negocjacji czuwa trener z bogatym doświadczeniem negocjacyjnym, zdobytym na wielu rynkach, opowiadając jak przełamywać impas z kupcami z różnych kultur. Korzyści, jakie można odnieść z tak praktycznej wiedzy i wymiany doświadczeń także pomiędzy uczestnikami są argumentami, za traktowaniem tego szkolenia jako niezbędnej inwestycji.

Do kogo kierujemy nasze szkolenie:

- kadry menedżerskiej i handlowców,
 - pracowników działów: zakupów, zaopatrzenia, importu,
 - oraz wszystkich osób odpowiedzialnych za negocjowanie i zawieranie umów z partnerami krajowymi i zagranicznymi.
- Zapraszamy także dostawców!

Cel szkolenia – dzięki udziałowi w szkoleniu uczestnicy:

- uporządkują swoją wiedzę na temat uwarunkowań negocjacji zakupowych oraz zasad jej wykorzystania w bieżącej pracy,
- zdobędą wiedzę na temat doboru propozycji negocjacyjnych przy zawieraniu umów w sferze zakupów,
- zdobędą wiedzę odnośnie zasad prowadzenia negocjacji zakupowych,
- zdobędą praktyczne umiejętności posługiwania się taktykami negocjacyjnymi w negocjacjach zakupowych,
- nabędą umiejętności radzenia sobie z różnymi problemami przy negocjowaniu umów zakupu,
- zdobędą praktyczne umiejętności analizy sytuacji dostawcy oraz jego taktyk i limitów,
- nabędą kompetencje odnośnie samokształcenia się oraz zdobywania niezbędnej wiedzy o negocjacjach na rynku zakupowym,
- zdobędą kompetencje w zakresie fachowego porozumiewania się z uczestnikami procesu negocjacji zakupowych,
- zdobędą kompetencje rozstrzygania sporów i impasu podczas negocjacji zakupowych.

PROGRAM SZKOLENIA:

1. JAK DOBRZE PRZYGOTOWAĆ NEGOCJACJE ZAKUPOWE?

- Jak uzależnić negocjacje zakupowe od segmentu dostawcy i polityki zakupowej?
- Jak ustalić propozycję wyjściową w negocjacjach ze strony kupującego?
- Jak przyjąć strategię negocjacji zakupowych i stworzyć scenariusz ewentualnych ustępstw?
- Jak przygotować się do użycia rekwizytów negocjacyjnych?
- Jak zdobyć wiedzę o firmie dostawcy i osobach negocjujących ze strony dostawcy?
- Jak ustalić limity ustępstw i punkty oporu?

2. JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE WSTĘPNE W ZAKUPACH?

- Jak ustosunkować się do wstępnej propozycji (oferty) dostawcy?
- Jak negocjować przez telefon?
- Jak prowadzić wstępne negocjacje poprzez wymianę korespondencji?
- Jak stworzyć zapytanie ofertowe i odpowiedzieć na ofertę?
- Jak nie dać się złapać w pułapki wstępnego okresu negocjacji?
- Jak wykorzystać tzw. „koncepcję szachową” przy ustalaniu scenariusza negocjacji?

3. JAK PRZYJĄĆ DOSTAWCĘ I JAK ZACHOWAĆ SIĘ JADĄC DO DOSTAWCY?

- Jak przyjąć ekipę negocjacyjną dostawcy?
- Jak nie ulegać presji czasu i nie dać się złapać w pułapkę gościnności?
- Jak zacząć negocjować z monopolistą?
- Jak przygotować pomieszczenie negocjacyjne i koncepcję jego zmiany?
- Jak powitać dostawcę i wykorzystać pierwsze 10 minut rozmowy?
- Jak interpretować mowę ciała w negocjacjach?

4. JAK PROWADZIĆ NEGOCJACJE CEN ZAKUPU?

- Jak zacząć rozmowy o cenie i jak ją negocjować z dostawcą?
- Jak stworzyć ewentualny limit ustępstw w zakresie ustaleń cenowych?
- Jak namówić dostawcę na negocjacje wokół meritum?
- Jak prowadzić negocjacje dystrybucyjne?
- Jak testować limity dostawcy i ustalić obszar porozumienia?

5. JAK NEGOCJOWAĆ POZACENOWE WARUNKI UMOWY Z DOSTAWCĄ?

- Jak negocjować warunki płatności w umowie z punktu widzenia kupującego?
- Jak operować kosztotwórczymi elementami umowy, w tym bazą dostawy?
- Jak negocjować kary umowne i inne warunki ogólne umowy, korzystne dla kupującego?

6. JAK SKUTECZNIE KUPUJĄCY MOŻE WYKORZYSTAĆ TAKTYKI NEGOCJACYJNE?

- Jak zastosować taktykę "rosyjskiego frontu"?
- Jak posłużyć się taktyką "nagrody w raju"?
- Jak.... (ćwiczenia praktyczne na temat zastosowania i werbalizacji kilkudziesięciu taktyk negocjacyjnych)
- Jak rozpoznać granice dozwolonej manipulacji i jej nie przekraczać?

7. JAK SKUTECZNIE BRONIĆ SIĘ PRZED MANIPULACJĄ ZE STRONY DOSTAWCY?

- Jak przeciwdziałać taktyce "zdechłej ryby"?
- Jak zareagować na taktykę „inspektora Columbo"?
- Jak... (ćwiczenia praktyczne na temat obrony przed praktykami partnera)
- Jak negocjować zgodnie ze zwyczajami handlowymi?
- Jak zapewnić sobie właściwe i etyczne podejście do negocjacji ze strony różnych dostawców?

8. JAK PRZEŁAMYWAĆ IMPAS I WYKORZYSTAĆ TECHNIKI RETORYCZNE?

- Jak przełamać impas w negocjacjach (analiza kilkunastu technik)?
- Jak rozpoznać zamierzenia dostawcy?
- Jak postąpić się pytaniami w negocjacjach zakupowych?
- Jak zastosować skuteczną perswazję wobec dostawcy?
- Jak posłużyć się taktykami retorycznymi w negocjacjach zakupowych?
- Jak negocjować z dostawcami z różnych krajów?

9. JAK KOŃCZYĆ NEGOCJACJE ZAKUPOWE I DOKONYWAĆ PODSUMOWANIA UZGODNIEŃ?

- Jak zadawać pytania podsumowujące i kończące negocjacje zakupowe?
- Jak stosować taktyki finalizujące rozmowy z dostawcą?
- Jak dokonać spisania uzgodnień?
- Jak nie dać się złapać w taktyki stosowane po zakończeniu rozmów przy wspólnym stole?
- Jak spisywać uzgodnienia umowy zakupu i kontraktu importowego?
- Jak zmienić charakter związku z dostawcą na płaszczyznę partnerstwa, realizując swoje cele zakupowe?

Ćwiczenia praktyczne:

- inscenizacja negocjacji zakupowych przy wirtualnym wspólnym stole rokowań na przykładzie umowy,
- symulacja zachowań kupieckich w różnych sytuacjach kontraktowych (na przykładach).

DODATKOWO! Konsultacje po szkoleniu przez Internet.

Zachęcamy uczestników do przesyłania pytań związanych z tematyką szkolenia na min. 10 dni przed jego terminem.

Program nie stanowi harmonogramu i tematy są omawiane w różnej, aczkolwiek logicznej kolejności oraz rozwijane zgodnie z zainteresowaniem uczestników. W trakcie szkolenia odpowiedzi na pytania uczestników dokonywane są na bieżąco.

PROWADZĄCY: dr Wojciech Budzyński.

Jest uznanym specjalistą w zakresie zawierania, negocjowania i rozliczania umów handlowych (w tym zakupowych) z partnerem krajowym i zagranicznym. Wiedzę praktyczną zdobywał przez ponad 30 lat jako handlowiec, dyrektor firmy handlowej, kolejno szef jej dwóch oddziałów za granicą, doradca ministra, starszy ekspert Banku Światowego. Zagadnieniami tymi zajmuje się zarówno w sposób praktyczny, jak i naukowy, pracując w Szkole Głównej Handlowej w Warszawie.

Jest długoletnim doradcą wielu firm polskich i międzynarodowych korporacji w Polsce, w tym w zakresie negocjacji z partnerami zagranicznymi oraz analizy umów pod względem pułapek i niekorzystnych sformułowań. Prowadził negocjacje handlowe z przedstawicielami różnych kultur, na wszystkich kontynentach.

Przeszkolił kilkadziesiąt tysięcy menedżerów i handlowców oraz napisał 60 książek poświęconych tematyce handlowej, m.in.: „Zakupy w przedsiębiorstwie”, „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych.” (wydanie elektroniczne EBOOK), „Eksport w przedsiębiorstwie”, „Umowy w handlu krajowym i zagranicznym. Nowe bazy dostawy, pułapki, zabezpieczenia.”, „Negocjowanie i zawieranie umów handlowych. Analiza uwarunkowań, ryzyk, pułapek i zabezpieczeń.”, Biblioteka Nowoczesnego Menedżera, „Handel zagraniczny dla menedżerów.”, „Prawo międzynarodowe. Transakcje międzynarodowe.” Podręcznik na Studia MBA, „Międzynarodowe reguły realizacji kontraktu. Incoterms. Combiterms. Amerykańskie Definicje Handlowe RAFTD.”, „Leksykon handlu zagranicznego. Rozliczenia finansowe.” „Poradnik eksportera komponentów.”, „Słownik dokumentów handlu zagranicznego. Opis i wzory dokumentów.”, „Eksport – import według Incoterms.” „Realizacja kontraktu importowego i eksportowego.”, „Realizacja transakcji importowej.”, „Wykładnia terminów handlowych Incoterms.”

SZKOLENIA ZAMKNIĘTE
– JEŻELI JESTEŚCIE PAŃSTWO ZAINTERESOWANI REALIZACJĄ TEGO SZKOLENIA W SWOJEJ FIRMIE (TAKŻE ONLINE)
PROSIMY O KONTAKT TELEFONICZNY: 22 853 35 23, TEL. KOM.: 607 573 053 LUB E-MAIL: atl@atl.edu.pl

INFORMACJE ORGANIZACYJNE: ☎ 22 853 35 23, 607 573 053 ✉ atl@atl.edu.pl 🌐 www.atl.edu.pl

SZKOLENIA ONLINE:

- Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu.
- Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarek internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet.
- Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi.
- Na kilka dni przed szkoleniem z każdym uczestnikiem zostanie przeprowadzony test połączenia na platformie online. Szkolenia realizujemy za pośrednictwem platform: Zoom Meetings, MS Teams.

| MIEJSCE | TERMINY SZKOLENIA ONLINE | CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA: | HARMONOGRAM ZAJĘĆ |
|-------------------------------------|--------------------------|---|--|
| ONLINE WIRTUALNA SALA ATL | 18-19.05.2026 | 11.05.2026 | Szkolenie odbywa się w czasie rzeczywistym na platformie online Zoom Meetings <ul style="list-style-type: none">• 09:50 – 10:00 Logowanie do platformy• 10:00 – 13:00 Zajęcia część I• 13:00 – 14:00 przerwa na lunch• 14:00 – 16:00 Zajęcia część II |

Cena promocyjna szkolenia online wynosi 1490 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

wysoki poziom merytoryczny szkolenia, uczestnictwo w szkoleniu w małych grupach, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej PDF, zaświadczenie ukończenia szkolenia w postaci elektronicznej PDF.

Cena po okresie promocji: 1590 + 23% VAT.

SZKOLENIA STACJONARNE:

Czas trwania szkolenia stacjonarnego: 10.00-16.00 (I dnia), 9.00-15.00 (II dnia)

Zakwaterowanie: pomagamy w rezerwacji noclegu w hotelach, w których odbywa się szkolenie.

| MIASTO | TERMIN SZKOLENIA | CENA PROMOCYJNA DLA OSÓB ZGŁOSZONYCH DO DNIA: | MIEJSCE SZKOLENIA |
|-----------------|------------------|---|--|
| WARSZAWA | 21-22.05.2026 | 13.05.2026 | Hotel Ibis Warszawa Centrum Al. Solidarności 165 |

Cena promocyjna szkolenia stacjonarnego wynosi 1890 zł. netto + 23% VAT i obejmuje:

wysoki poziom merytoryczny i organizacyjny szkolenia, uczestnictwo w szkoleniu w małych grupach, materiały szkoleniowe w segregatorze, zaświadczenie ukończenia szkolenia, obiady, przerwy kawowe.

Cena po okresie promocji: 1990 + 23% VAT.

FORMULARZ ZGŁOSZENIA: prosimy o podpisanie i przesłanie skanu na adres: atl@atl.edu.pl

Zgłaszamy udział poniższych osób w szkoleniu: „Negocjacje zakupowe.”

on-line w terminie: _____ stacjonarnie (miasto i termin): _____

| | Imię i nazwisko | e-mail | stanowisko |
|----|-----------------|--------|------------|
| 1. | | | |
| 2. | | | |
| 3. | | | |
| 4. | | | |

Firma (dane do faktury) :

Miejscowość: ulica kod

Potwierdzenie uczestnictwa w szkoleniu prosimy przesłać na adres e-mail:

Kontakt telefoniczny: NIP: **NIP ATL: 5213358018**

Warunki uczestnictwa w szkoleniu: prosimy o przesłanie faksem lub mailem formularza zgłoszenia, dokonanie wpłaty zaliczki w wysokości 100% ceny szkolenia do 7 dni przed szkoleniem, przesłanie potwierdzenia dokonania wpłaty. Zwrotu zaliczki dokonujemy na podstawie pisemnej rezygnacji złożonej nie później niż 7 dni przed szkoleniem. Po upływie tego terminu zgłaszający zobowiązuje się do zapłaty 100% podanej kwoty. W przypadku nie uczestniczenia w szkoleniu i braku pisemnej rezygnacji obciążamy Państwa 100% kosztami szkolenia. Możliwe jest uczestnictwo innej osoby niż zgłoszonej. ATL zastrzega sobie prawo odwołania szkolenia otwartego ze względu na zgromadzenie niedostatecznej liczby uczestników, o czym Zamawiający/Zleceniodawca i Uczestnik zostaną poinformowani ze stosownym wyprzedzeniem.

SKOLENIE ON-LINE: Do udziału w szkoleniu online potrzebny jest komputer lub urządzenie mobilne z wbudowaną kamerą i mikrofonem oraz dostępem do Internetu. Minimalne wymagania sprzętowe - laptop/komputer PC, MAC z najnowszą wersją przeglądarki internetowych (Chrome, Edge, Firefox), podstawowa kamera internetowa i mikrofon, dostęp do sieci Internet. Minimalna przepustowość łącza internetowego odbiorcy to 10 Mb/s, zalecana: 25 Mb/s. Instrukcja udziału w szkoleniu on-line zostanie przekazana wraz z potwierdzeniem realizacji szkolenia i pozostałymi informacjami organizacyjnymi. ATL nie ponosi odpowiedzialności za brak możliwości korzystania z części lub całości szkolenia, jeśli niemożność ta spowodowana jest brakami technicznymi, w szczególności z powodu niewłaściwej konfiguracji przeglądarki internetowej/oprogramowania, niedostatecznej wydajności sprzętu oraz przerw i awarii technicznych dostawcy Internetu, leżących po stronie Uczestnika/ Zleceniodawcy/ Zamawiającego. Szkolenie realizowane jest zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030).

Oświadczam, że zapoznaliśmy się i akceptujemy powyższe warunki uczestnictwa w szkoleniu i Regulamin Szkoleń* oraz zobowiązuję się do dokonania opłaty w wysokości: _____ PLN netto na konto: ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., PKO BP XLIII o/W-wa 93 1020 1169 0000 8102 0014 8999

Do podanej powyżej kwoty zostanie doliczony VAT w wysokości 23%.

Oświadczamy, że **jestemy płatnikiem VAT** i upoważniamy ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. do wystawienia faktury VAT bez naszego podpisu.

Wyrażamy **zgode na wystawienie faktury VAT w wersji elektronicznej PDF (e-faktura)**, którą prosimy przesłać na adres e-mail _____ (faktura papierowa nie zostanie wystawiona!)

Warunkiem **zwolnienia z VAT** jest zaznaczenie poniższego oświadczenia:

Oświadczamy, że udział w szkoleniu finansowany jest ze środków publicznych co najmniej w 70%.

PRZETWARZANIE DANYCH OSOBOWYCH:

Oświadczam, iż zapoznałam/em się z dokumentem [Obowiązek informacyjny](#)** ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o., który wynika z przepisów z art. 13 ust. 1 i ust. 2 Ogólnego 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 i w sprawie swobodnego przepływu takich danych oraz uchylenia dyrektywy 95/46/WE (RODO) z dnia 27 kwietnia 2016 r. (Dz. Urz. UE L 2016, Nr 119, Dalej jako: RODO).

Wyrażam zgodę na przetwarzanie danych osobowych w podanym powyżej zakresie przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą przy ul. A. Locciego 26, 02-928 Warszawa, [w celu oferowania usług szkoleniowych](#), i na otrzymywanie informacji o aktualnej ofercie szkoleń drogą elektroniczną na podany adres poczty elektronicznej zgodnie z ustawą z dnia 18 lipca 2002 r. o świadczeniu usług drogą elektroniczną (Dz.U. z 2016 r. poz. 1030). Jestem świadomy/ma prawa do poprawiania, zmieniania i aktualizowania swoich danych zgodnie z RODO. Przysługuje Pani/Panu prawo do cofnięcia wyrażonej zgody w dowolnym momencie.

Oświadczam, że nie jestem Uczestnikiem Szkolenia oraz, że przed dokonaniem przeze mnie zgłoszeniem uczestnictwa w Szkoleniu, poinformowałem zgłoszonego przeze mnie Uczestnika o przekazaniu jego danych osobowych ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie, jako administratorowi danych osobowych, o celu i zakresie zbierania danych osobowych przez ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o. z siedzibą w Warszawie oraz o możliwości wniesienia przez Uczestnika żądania do zaprzestania przetwarzania jego danych osobowych lub wniesienia sprzeciwu wobec przetwarzania jego danych osobowych zgodnie z RODO.

***Regulamin Szkoleń** znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/REGULAMIN.PDF>

** **Klauzula informacyjna** znajduje się na stronie <https://www.atl.edu.pl/uploads/RODO.PDF>

.....
PIECZĄTKA I PODPIS

ATL „Achievement Through Learning” Sp. z o.o.

02-928 Warszawa, ul. A. Locciego 26; tel.: 22 853 35 23, 607 573 053, e-mail: atl@atl.edu.pl, www.atl.edu.pl

NIP: 5213358018, REGON: 140233796 KRS: 0000241906, SĄD REJONOWY DLA M. ST. WARSZAWY, XIII WYDZIAŁ GOSPODARZY KAPITAŁ ZAKŁADOWY: 80.000 PLN