

# Zaawansowane negocjacje zakupowe z trudnym partnerem

**Doradztwo strategiczne i szkolenia warsztatowe dla Top Managementu**

## Programy szkoleń realizowanych w formule otwartej,

Wykaz terminów dostępny na [www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

### Zarządzanie strategiczne

- Budowa strategii firmy
- Wdrożenie strategii poprzez BSC
- Kaskadowanie strategii i Action Plan
- VBM zarządzanie wartością firmy
- Zarządzanie sprzedażą i marketingiem
- Zarządzanie procesem zakupowym
- HR
- Fuzje i przejęcia przedsiębiorstw
- Portfel projektów strategicznych
- Zarządzanie wartością w firmie b2b

### Zarządzanie finansami

- Finanse dla niefinansistów cz.1 i cz.2
- Controlling menedżerski
- Cash flow i kapitał obrotowy
- Ocena projektów inwestycyjnych
- Wycena Przedsiębiorstw
- Analiza i diagnoza finansowa
- Prezentacja informacji finansowych i biznesowych
- Corporate Finance fo Executives

### Zarządzanie efektywnością

- Ekspresowa Sztuka Zarządzania cz. 1 i cz.2
- Metodyka MBO
- Pricing
- Negocjacje w biznesie
- **Negocjacje zakupowe**
- Adaptacyjne zarządzanie projektem
- Odpowiedzialność prawna
- Techniki Lean Management
- Trening w świecie BANI
- Trening komunikacji menedżerskiej
- Trening budowania Zespołów
- Sztuczna Inteligencja w Praktyce

W formule zamkniętej oferujemy ponad 100 programów szkoleniowych. O szczegóły prosimy zapytać w naszym biurze.

**Sprawdź terminy na**

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

tel: + 48 22 823 42 83

Odwiądź nas na LinkedIn i Facebook:  
Francuski Instytut Gospodarki Polska



## Warsztat szkoleniowy z aspektami psychologicznymi

### Kluczowe korzyści

- ▶ Zdobycie praktycznej wiedzy o skutecznych technikach negocjacyjnych i przeciwiczenie ich w praktyce.
- ▶ Poznanie skutecznych metod negocjowania z trudnymi dostawcami.
- ▶ Nabycie umiejętności rozpoznawania, czy jest się obiektem manipulacji oraz przeciwstawiania się próbom manipulacji za pomocą skutecznych technik antymanipulacyjnych.
- ▶ Rozwinięcie mocnych strony i zneutralizowanie słabych strony uczestników – negocjatorów zakupowych.

### Dlaczego warto wybrać nasze szkolenie warsztatowe

- ▶ Program warsztatu FIG Polska, w odróżnieniu od wielu dostępnych na rynku, jest ukierunkowany na negocjacje z trudnymi dostawcami, którzy często dysponują ogromną siłą nacisku.
- ▶ Natychmiastowe wykorzystanie zdobytych umiejętności w praktyce biznesowej pozwoli na oszczędności finansowe liczone w dziesiątkach tysięcy złotych.
- ▶ Bogate doświadczenia biznesowe uznanego eksperta FIG Polska podarte wieloletnią praktyką wdrożeniową.
- ▶ Wymiana doświadczeń w kameralnej grupie kadry zarządzającej – decydentów.

### Kto powinien wziąć udział w szkoleniu warsztatowym?

Właściciele przedsiębiorstw, zarządy, członkowie rad nadzorczych, dyrektorzy zarządzający oraz dyrektorzy poszczególnych pionów np. zakupów, produkcji, finansów, zaopatrzenia, logistyki oraz kadra menedżerska chcąca doskonalic know-how w zakresie skutecznych negocjacji zakupowych.

Ponad  
**32.000**

Uczestników szkoleń i warsztatów

**2.500**

Klientów, w tym 300 z listy Top 500 "Rzeczpospolitej"

**250**

Projektów doradczych

**96%**

Uczestników poleca nasze usługi

**80%**

Uczestników szkoleń to prezesi, właściciele firm i dyrektorzy

**30 lat**  
doświadczeń

# Program\*:

Zaawansowane negocjacje zakupowe z trudnym partnerem

\*Szkolenia *fakultatywne* dla osób realizujących Executive Program.

## Pierwszy dzień

### Moduł 1: Z kim toczy się gra?

1. Wprowadzenie: cele szkolenia.
  - 1.1 Rozpoznanie stylów negocjacyjnych: współpracujący, rywalizujący, bierny, manipulujący
  - 1.2 Analiza motywacji, wartości i potrzeb partnera
  - 1.3 Mapowanie decydentów i influencerów
  - 1.4 Ocena dynamiki siły i wpływu w relacji negocjacyjnej Ćwiczenie + dyskusja

### Moduł 2: Twarde przygotowanie do negocjacji – analiza wartości i kosztów

2. Budowanie modelu CBD / Should Cost
  - 2.1 Analiza TCO – całkowity koszt posiadania (nasz i dostawcy)
  - 2.2 Ocena marżowości dostawcy
  - 2.3 Projektowanie wartości poza ceną (gratisy, usługi, elastyczność)
  - 2.4 Tworzenie architektury negocjacji
  - 2.5 Wykorzystanie IA w przygotowaniu negocjacyjnym Ćwiczenie + dyskusja

### Moduł 3: The Harvard Method negotiation

3. Praca z poziomu interesów zamiast pozycji
  - 3.1 Poszukiwanie wspólnych punktów odniesienia
  - 3.2 Utrzymywanie relacji przy silnej rozbieżności oczekiwań
  - 3.3 Budowanie konstruktywnego przebiegu rozmowy
  - 3.4 Zwiększanie efektywności decyzji bez eskalacji konfliktu Ćwiczenie + dyskusja + rozwój przez feedback

### Moduł 4: Techniki manipulacji w negocjacjach

4. Identyfikacja taktyk: presja emocjonalna, fałszywe deadline'y, przeciążenie informacją
  - 4.1 Techniki wpływu: kotwiczenie, framing, „drzwi w twarz”, gaslighting
  - 4.2 Asertywna reakcja: komunikaty graniczne, pytania, przekadrowanie
  - 4.3 Metakomunikacja i strategiczna cisza Ćwiczenie + dyskusja + rozwój przez feedback

## Drugi dzień

### Moduł 5: Negocjacje z monopolistą i w nierównej pozycji sił

5. Zastosowanie strategii Minimax
  - 5.1 Zwiększanie wzajemnej zależności
  - 5.2 Rozszerzenie negocjacji poza cenę
  - 5.3 Tworzenie koalicji z innymi klientami
  - 5.4 Identyfikacja i unikanie kłatwy zwycięzcy
  - 5.5 Wykorzystanie dźwigni psychologicznych i emocjonalnych Ćwiczenie + dyskusja

### Moduł 6: Negocjacje pod presją i stresem

6. Identyfikacja reakcji: walcz, uciekaj, zastępnij, przypodobaj się
  - 6.1 Wpływ stresu na percepcję i decyzje (Kahneman, amygdala hijack)
  - 6.2 Techniki samoregulacji: oddech, ciało, dialog wewnętrzny
  - 6.3 Zachowanie spokoju i koncentracji pod presją Ćwiczenie + dyskusja + rozwój przez feedback

### Moduł 7: Win-Win czy Win-Lose? Strategiczne wybory negocjatora

7. Analiza sytuacji: współpraca czy obrona interesów
  - 7.1 Rozpoznawanie eskalacji i sposoby deeskalacji konfliktu
  - 7.2 Ustalanie i ochrona granic negocjacyjnych
  - 7.3 Dopasowanie stylu do zmieniającej się dynamiki relacji Ćwiczenie + dyskusja
  - 7.4 Podsumowanie szkolenia warsztatowego.

Zapytaj  
o szkolenie  
zamknięte!

Francuski Instytut Gospodarki Polska Sp. z o.o.  
ul. Filtrowa 75/5, 02-032 Warszawa  
☎ tel. +48 22 823 42 83, +48 668 258 817  
✉ e-mail: [biuro@figpolska.pl](mailto:biuro@figpolska.pl)

Szkolenia realizujemy zgodnie z wdrożonym systemem zarządzania jakością ISO 9001-2015.



Wszystkie szkolenia są organizowane w Warszawie w 4-gwiazdkowych hotelach.

Formularze rejestracji i informacje o terminach, prowadzących oraz miejscu szkolenia dostępne są na stronie:

[www.figpolska.pl](http://www.figpolska.pl)

Wersja 3/2026