**Negocjacje zakupowe. Co powinien umieć Kupiec?**

**Negocjacje zakupowe, to kompetencja, która jest szczególnie pożądana u Kupców, managerów i specjalistów ds. zakupów. Wynik negocjacji zakupowych wpływa przecież na koszty funkcjonowania firmy.**

18 i 19 października przeprowadziliśmy w Warszawie kolejne szkolenie otwarte z tematu "**Negocjacje zakupowe. Profesjonalne szkolenie kupieckie**". Celem szkolenia z negocjacji zakupowych było rozwinięcie kompetencji negocjacyjnych uczestników, którzy w swoich firmach są odpowiedzialni za proces negocjowania z dostawcami warunków zakupu i dostaw. [Szkolenie Negocjacje Zakupowe](https://www.bonavigator.pl/szkolenie-negocjacje-zakupowe-profesjonalne-szkolenie-kupieckie.html) poprowadził trener praktyk i ekspert B&O NAVIGATOR Pan Marcin Mielniczuk od wielu lat zawodowo zajmujący się zarządzaniem zakupami i negocjacjami zakupowymi.

**Negocjacje zakupowe, tak oceniono szkolenie**

Pod koniec szkolenia z negocjacji zakupowych poprosiliśmy uczestników o dokonanie oceny szkolenia i trenera w anonimowych i dobrowolnych ankietach. Z satysfakcją chcemy poinformować, że zarówno trener jak szkolenie zostało bardzo dobrze ocenione przez osoby w nim uczestniczące. Uczestnicy oceniali zajęcia w skali 1-5 (1 - ocena najniższa; 5 - ocena najwyższa). Pan Marcin Mielniczuk otrzymał następujące oceny: **wiadomości przekazywane na szkoleniu - 5,00**; **przygotowanie do zajęć - 4,75**; **sposób prowadzenia szkolenia - 5,00**. Średnia **ocena szkolenia z negocjacji zakupowych to 4,92**. Jak widać do idealne "piątki" zabrakło zaledwie 0,08 pkt.

**Uczestnicy szkolenia z negocjacji kupieckich, tak uzasadniali swoje wysokie noty:**

"Merytorycznie bez zbędnych dygresji z odpowiednim komentarzem lub ucinaniem dygresji uczestników. Super."

"Bardzo żywy, energiczny trener z bogatym doświadczeniem praktycznym. Równo dzielił uwagę na uczestników i uczestniczki."

"Merytoryczne podejście do przykładów występujących w życiu Kupca."

"Dużo praktycznych rad."

Uczestnicy odpowiedzieli również w ankietach na serię pytań zamkniętych związanych z oceną szkolenia z negocjacji z dostawcami. Brzmiały one:

l Czy szkolenie spełniło Pani / Pana oczekiwania? - tak odpowiedziało 100% uczestników.

l Czy szkolenie jest godne polecenia innym osobom pracującym w Pani / Pana firmie? - odpowiedzi twierdzącej "tak" udzieliło 100% uczestników.

l Czy wiedzę i umiejętności zdobyte na szkoleniu wykorzysta Pani / Pan w swojej pracy? - ponownie 100% uczestników było zgodnych, że tak.

Osoby uczestniczące w szkoleniu podzieliły się również opiniami o tym co w zajęciach podobało im się najbardziej:

"Zajęcia praktyczne - scenki z życia i ich późniejsza analiza."

"Prelegent."

"Ćwiczenia praktyczne."

"Przykłady z życia zawodowego."

**Szkolenie Negocjacje Zakupowe dostępne w formie otwartej i zamkniętej**

Cieszy nas fakt, że dzięki udziałowi w szkoleniu z negocjacji zakupowych podniosły się kompetencje zawodowe jego uczestników. Zapraszamy do udziału w kolejnych edycjach tego szkolenia (szczegóły w zakładce "Szkolenia otwarte") lub zorganizowania tego szkolenia w formie zamkniętej w swojej firmie. Pozostałe tematy szkoleń dla managerów i pracowników działów zakupów znajdują się w kategorii "[Szkolenia zakupowe](https://www.bonavigator.pl/szkolenia-zakupowe.html)".