

## Harmonogram

**Nazwa Beneficjenta:** Warmińsko-Mazurski Zakład Doskonalenia Zawodowego w Olsztynie

**Placówka realizująca kurs:** Centrum Edukacji w Iławie

**Numer projektu:** FEWM.07.07-IP.01-0003/23

**Tytuł projektu:** Pracuj nadal!

**Nazwa szkolenia zawodowego/kursu:** ABC procesu zakupowego

**Nr kursu:** 9/193/2025

**Uczestników:** 1 w tym kobiet: 1, mężczyzn: 0

**Termin realizacji:** 01.07.2025-07.07.2025



Fundusze Europejskie  
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



## 1. Harmonogram

| Data realizacji | Godziny realizacji zajęć od-do | Temat zajęć                                       | Wykładowca       | Miejsce realizacji zajęć/nazwa instytucji (miejscowość, ulica, nr lokalu) |
|-----------------|--------------------------------|---------------------------------------------------|------------------|---------------------------------------------------------------------------|
| 01.07.2025      | 08:00-08:45                    | Podstawowe pojęcia związane z zakupami            | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 08:45-09:30                    | Historia i rozwój funkcji zakupów                 | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 09:30-10:15                    | Rola i zadania kupca                              | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 10:15-10:25                    | PRZERWA                                           |                  |                                                                           |
|                 | 10:25-11:55                    | Modele organizacyjne w dziale zakupów             | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 11:55-12:40                    | Analiza trendów rynkowych                         | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 12:40-13:10                    | PRZERWA                                           |                  |                                                                           |
|                 | 13:10-13:55                    | Analiza trendów rynkowych                         | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 13:55-14:40                    | Analiza potrzeb organizacji                       | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
| 02.07.2025      | 08:00-08:45                    | Analiza potrzeb organizacji                       | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 08:45-10:15                    | Analiza kosztów zakupów (TCO)                     | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 10:15-10:25                    | PRZERWA                                           |                  |                                                                           |
|                 | 10:25-11:55                    | Analiza dźwigni zakupowych                        | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 11:55-12:40                    | Podstawowe zasady negocjacji                      | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 12:40-13:10                    | PRZERWA                                           |                  |                                                                           |
|                 | 13:10-13:55                    | Podstawowe zasady negocjacji                      | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
|                 | 13:55-14:40                    | Określenie zależności i pozycji względem dostawcy | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |
| 03.07.2025      | 08:00-08:45                    | Określenie zależności i pozycji względem dostawcy | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57                 |



Fundusze Europejskie  
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



|            |             |                                                                                |                  |                                                           |
|------------|-------------|--------------------------------------------------------------------------------|------------------|-----------------------------------------------------------|
| 03.07.2025 | 08:45-10:15 | BATNA w negocjacjach zakupowych                                                | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 10:15-10:25 | PRZERWA                                                                        |                  |                                                           |
|            | 10:25-11:55 | Planowanie negocjacji                                                          | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 11:55-12:40 | Techniki perswazji w negocjacjach zakupowych                                   | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 12:40-13:10 | PRZERWA                                                                        |                  |                                                           |
|            | 13:10-14:40 | Techniki perswazji w negocjacjach zakupowych                                   | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
| 04.07.2025 | 08:00-09:30 | Negocjujemy z "monopolistą"                                                    | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 09:30-10:15 | Niezbędne podstawy mowy ciała                                                  | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 10:15-10:25 | PRZERWA                                                                        |                  |                                                           |
|            | 10:25-11:10 | Niezbędne podstawy mowy ciała                                                  | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 11:10-12:40 | Fazy i kolejność wątków w negocjacjach                                         | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 12:40-13:10 | PRZERWA                                                                        |                  |                                                           |
| 07.07.2025 | 13:10-14:40 | Sondowanie drugiej strony w celu ustalenia "ZOPA" (zone of possible agreement) | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 08:00-09:30 | Logika w argumentacji – znaczenie argumentów                                   | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 09:30-10:15 | Negocjator w niedoczasie czyli jak zarządzać czasem w trakcie negocjacji       | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 10:15-10:25 | PRZERWA                                                                        |                  |                                                           |
|            | 10:25-11:10 | Negocjator w niedoczasie czyli jak zarządzać czasem w trakcie negocjacji       | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 11:10-12:40 | Metody obchodzenia obiekcji, czyli sztuka obalania argumentów                  | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |
|            | 12:40-13:10 | PRZERWA                                                                        |                  |                                                           |
|            | 13:10-14:40 | Pułapki w negocjacjach zakupowych – na co uważać                               | Redmer Katarzyna | Classic Sofa Sp. z o.o., 13-230 Lidzbark, ul. Jeleńska 57 |



Fundusze Europejskie  
dla Warmii i Mazur

Dofinansowane przez  
Unię Europejską

