



ROK 2015 W ZIPH
DZIĘKUJEMY, ŻE BYLIŚCIE Z NAMI



KASKAT Sp. z o.o. z siedzibą w Gorzowie Wlkp.
- firmą handlową, zajmującą się eksportem produktów mleczarskich,
w związku z dynamicznym rozwojem firmy
poszukuje osoby na stanowisko:

Menadżer ds. Eksportu ze znajomością j. francuskiego.

Zadania na oferowanym stanowisku:

- aktywna sprzedaż
- pozyskiwanie klientów
- prowadzenie rozmów handlowych
- negocjowanie kontraktów

Oczekiwania wobec kandydatów:

- doświadczenie w sprzedaży w handlu zagranicznym
- umiejętność prowadzenia negocjacji
- biegła znajomość j. francuskiego
- gotowość do podróży zagranicznych
- posiadanie prawa jazdy kat. B
- obsługa programów Word, Excel, Office.

Firma oferuje:

- umowę o pracę
- wynagrodzenie w wysokości 4000 zł brutto
- wynagrodzenie prowizyjne za sprzedany i wysłany towar
- ryczałt za użytkowanie pojazdu prywatnego do celów służbowych
- możliwość rozwoju osobistego poprzez szkolenia finansowane przez pracodawcę
- pracę w nowoczesnej i nieustannie rozwijającej się firmie

Kontakt w sprawie ogłoszenia:

CV + LIST MOTYWACYJNY NA ADRES: renata@kaskat.com, kaskat@kaskat.com
tel. +48 722 40 02, + 48 660 528 504

Szanowni Państwo

Podczas grudniowego posiedzenia Rady ZIPH w Gorzowie Wielkopolskim, wspólnie z Marszałek Województwa - Elżbietą Anną Polak, dyskutowaliśmy na temat efektywnego wykorzystania funduszy unijnych na najbliższy okres programowania 2014-2020. Ważne, aby ogrom środków, które spłyną do lubuskiego w najbliższych latach, został efektywnie wykorzystany, bo tylko w ten sposób możemy dokonać skoku jakościowego w naszym regionie. Podczas posiedzenia przedstawiliśmy swoje uwagi i sugestie do konsultowanego aktualnie w regionie Programu Rozwoju Innowacji. To ważny dokument, który będzie podstawą do wydatkowania środków przeznaczonych na badania, rozwój i innowacje w ramach lubuskiego Regionalnego Programu Operacyjnego.

W czasie dyskusji, Izba zaprezentowała przygotowane projekty, z którymi chcemy ubiegać się o środki unijne. Celem naszym będzie m.in. podnoszenie jakości kształcenia zawodowego, poprawa efektywności przedsiębiorstw, kompleksowe wsparcie w zakresie wdrażania nowoczesnych rozwiązań w oparciu o jednostki badawczo-rozwojowe oraz telemedycyna.

Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa jest dobrze przygotowana do nowej perspektywy i wyzwań, które niesie za sobą najbliższy okres programowania unijnych funduszy. Pozostaje nam czekać na pierwsze ogłaszane przez Urząd Marszałkowski konkursy.

Zbliżający się koniec roku z pewnością będzie dla Państwa czasem radości i optymizmu. Pragnę wszystkim naszym Członkom i Partnerom złożyć najserdeczniejsze życze-



nia spokojnych i pełnych radości Świąt Bożego Narodzenia, a także wielu sukcesów w nadchodzącym roku.

Z poważaniem
Stanisław Owczarek
Dyrektor Izby

spis treści



5	Słowo wstępne	3
	Lubuskie firmy nagrodzone	4
	Wspólne cele	5
	Izbowe ubezpieczenia	7
	ZIPH w 2015	8-9
	Psychologia ceny w negocjacjach	10-11
	Biznes i sport	12
	Zdaniem eksperta – Przedawnienie	13-14

Wydawca: Zachodnia Izba Przemysłowo-Handlowa w Gorzowie Wlkp.

Redakcja: Tomasz Molski (*redaktor naczelny*), Jarosław Libelt (*redaktor numeru*), Anna Brucka, Robert Nowicki (*skład komputerowy*).

Współpracownicy: Anna Elżanowska, Edyta Hubska, Stanisław Owczarek, Kamila Szwajkowska.

Opieka wydawnicza: Wydawnictwo „In Plus” (tel. 609 22 35 79), www.wydawnictwoinplus.pl

Adres: 66-400 Gorzów Wielkopolski, ul. Kazimierza Wielkiego 1
tel. 95 739-03-12, e-mail: marketing@ziph.pl, www.ziph.pl



Partnerzy Głosu Przedsiębiorcy



KRAJOWA IZBA GOSPODARCZA



Nowi członkowie Izby

- Podczas posiedzenia Rady Izby, 10 grudnia, w poczet członków Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej przyjętych zostało sześć firm:
 - Centrum Energetyki Odnawialnej Sp. z o.o.
 - Lubuski Szpital Specjalistyczny Pulmonologiczno-Kardiologiczny w Torzymiu Sp. z o.o.
 - Recupyl Polska Sp. z o.o.
 - RAVICON Sp. z o.o.
 - ZPAS-LAB Sp. z o.o.
 - Kopalnia Węgla Brunatnego Sieniawa Sp. z o.o.

Aktualna liczba członków ZIPH to 312.

Kronopol inwestuje

- Żarski Kronopol rozpoczął budowę w pełni zautomatyzowanego magazynu do składowania paneli podłogowych. Umożliwi on przechowywanie około 3 mln m² gotowego produktu, co jest równe ponad 20 tys. miejsc paletowych. Inwestycja powstanie w ramach Kostrzyńsko-Słubickiej Specjalnej Strefy Ekonomicznej, a jej oddanie zaplanowane jest na III kwartał 2016 roku.



Produkcja kosmiczna

- Zielonogórska firma HERTZ Systems podpisała umowę o współpracy z firmami Thales Alenia Space France i Thales Alenia Space Italy. Włoska spółka jest liderem w zakresie produkcji systemów kosmicznych. Zielonogórska firma weźmie udział z nowymi kooperantami w realizacji innowacyjnych projektów współfinansowanych przez Europejską Agencję Kosmiczną.



Przedsiębiorstwo Fair-Play

Lubuskie firmy nagrodzone

Zakończyła się XVIII edycja programu promującego etykę w biznesie „Przedsiębiorstwo Fair Play”. Laureatów certyfikacji i zdobywców nagród zaprezentowano 27 listopada podczas uroczystej gali w warszawskim EXPO XXI. W gronie wyróżnionych wyróżnionych znalazły się także firmy z województwa lubuskiego.

Tegoroczna edycja „Fair Play” została połączona z zakończeniem obchodów jubileuszu 25-lecia Krajowej Izby Gospodarczej. Z ramienia Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej wyróżnienia laureatom z lubuskiego wręczał wiceprezes Izby, Krzysztof Kononowicz.

Program „Przedsiębiorstwo Fair Play” bazuje na rzetelnej, dwuetapowej weryfikacji firm. W pierwszym etapie przedsiębiorstwa wypełniają ankietę nt. swojej działalności. Firmy, które zdobędą wymaganą regulaminem liczbę punktów, przechodzą do drugiego etapu i odbywa się w nich audyt. Równocześnie prowadzone jest badanie opinii losowo wybranych kontrahentów.

Wyniki audytu są umieszczane w raporcie, który razem z podsumowaniem badania wybranych partnerów otrzymuje Komisja Ogólnopolska. Na podstawie raportów, Komisja przygotowuje dla Kapituły Programu rekomendacje dotyczące przyznania lub nieprzyznania certyfikatu oraz nagród głównych. Decyzje ostateczne podejmuje Kapituła Programu, w skład której wchodzi przedstawiciele instytucji otoczenia biznesu, nauki, mediów, przedstawiciele władz samorządowych i doświadczeni przedsiębiorcy.

W tegorocznej edycji laureatami zostało 17 lubuskich firm.

(JL)

<p style="text-align: center;">Nagrodę główną programu Statuetkę „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2015 otrzymała firma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o. (Świebodzin) 	<p style="text-align: center;">Diamentową Statuetkę „Przedsiębiorstwo Fair Play” 2015 otrzymała firma:</p> <ul style="list-style-type: none"> • P. W. FAST Sp. z o.o. (Zielona Góra)
<p>Pozostałe wyróżnienia dla lubuskich firm trafiły do:</p>	
<p>PLATYNOWA STATUETKA</p> <ul style="list-style-type: none"> • Fabryka Maszyn i Urządzeń Gastronomicznych „KROMET” Sp. z o.o. Krosno Odrzańskie • ICT Poland Sp. z o.o., Kostrzyn nad Odrą • Ośrodek Szkolenia PAS Piotr Lewandowski, Zielona Góra 	<p>BRĄZOWY LAUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • LEGARTO SP. Z O.O., Zielona Góra • RECARO Aircraft Seating Polska Sp. z o.o., Świebodzin • ZIEL-BRUK MAKAREWICZ Edward Makarewicz, Płoty
<p>PLATYNOWY LAUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • DBW POLSKA Sp. z o.o., Górzynkowo • PHU „PROBUS” Elżbieta Czajkowska, Rzepin 	<p>ZŁOTA STATUETKA</p> <ul style="list-style-type: none"> • MIEJSKIE ZAKŁADY KOMUNALNE SP. Z O.O., Kostrzyn nad Odrą
<p>ZŁOTY LAUR</p> <ul style="list-style-type: none"> • Lubuska Grupa Kapitałowa Jarosław Łoń, Gorzów Wlkp. • Przedsiębiorstwo Wielobranżowe „RPR” Rudolf Piotr Różański Zielona Góra, 	<p>CERTYFIKAT</p> <ul style="list-style-type: none"> • CAMO Sp. z o.o. Sp.k., Zielona Góra • P. W. FAST Sp. z o.o., Zielona Góra • Piekarnia Zbigniew Matłag, Zimna Brzeznica • SANITEX SP. Z O.O., Gorzów Wielkopolski



Rada ZIPH

Wspólne cele

10 grudnia w Gorzowie Wielkopolskim miało miejsce ostatnie w tym roku posiedzenie Rady Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej. Spotkanie, którego celem było podsumowanie bieżącego roku oraz prezentacja planów Izby na najbliższe 12 miesięcy wzbogacili swoją obecnością: Marszałek Województwa Lubuskiego Elżbieta Anna Polak oraz Zastępca Dyrektora Generalnego Krajowej Izby Gospodarczej Jerzy Bujok.



W posiedzeniu Rady Izby udział wzięła Marszałek Województwa Lubuskiego Elżbieta Anna Polak, której obecność była dobrym asumptem do dyskusji na kondycję gospodarczą województwa, nową perspektywą unijną oraz konsultowanym aktualnie w regionie Programem Rozwoju Innowacji. Marszałek przyznała, że pomimo realizowania strategii innowacji, efekty jej wdrażania są na razie mizerne. Zaznaczyła, że brakuje patentów, firm innowacyjnych, absolwentów kierunków ścisłych. - *Ale to się powoli zaczyna zmieniać. Nasze uczelnie dostosowują swoją ofertę do potrzeb biznesu i to jest też cel, który chcemy uzyskać realizując Program Rozwoju Innowacji. Musimy też postawić na patenty, tworzenie wysokospecjalistycznych miejsc pracy i na to będą pieniądze* – wyjaśniła marszałek.

W nawiązaniu do dyskusji na temat inteligentnych specjalizacji, Izba przedstawiła szereg propozycji współpracy. W przyszłym roku ZIPH zamierza w dalszym ciągu rozszerzać zakres usług dla przedsiębiorców. W ramach środków unijnych przygotowane zostały projekty, których celem będzie

m.in. wspieranie kształcenia zawodowego, poprawa efektywności przedsiębiorstw oraz pomoc we wdrażaniu nowoczesnych rozwiązań w firmach poprzez zacieśnienie współpracy z jednostkami naukowymi.

Obecny na spotkaniu Z-ca Dyrektora Generalnego Krajowej Izby Gospodarczej Jerzy Bujok zaprezentował najnowszy projekt koordynowany przez Krajową Izbę Gospodarczą, dotyczący innowacji w telemedycynie. KIG zamierza we współpracy z Izbą realizować to działanie w Lubuskiem. Obie instytucje złożyły również ofertę współpracy w tym względzie na ręce Marszałek Polak.

Grudniowe posiedzenie Rady stało się też okazją do wyróżnień. Prezes Izby Jerzy Korolewicz otrzymał z rąk Jerzego Bujoka okolicznościowy medak 25-lecia Krajowej Izby Gospodarczej, za wspieranie rozwoju samorządu gospodarczego i przedsiębiorczości, a wspólnie z dyrektorem Izby Stanisławem Owczarkiem odebrali okazjonalne certyfikaty za wieloletnią współpracę i zaangażowanie w realizację programu „Przedsiębiorstwo Fair-Play”, którego ZIPH jest partnerem od 10 lat.

(TM)

Menadżer Roku 2015

- Gazeta Lubuska ogłosiła start V edycji konkursu „Menadżer Roku”. Celem konkursu jest uhonorowanie osób, które stoją za sterami firm, sprawnie nimi zarządzają i sprawdzają się w roli szefów. Nominacje mogą przysyłać pracownicy firm i instytucji, czytelnicy i internauci oraz sami zainteresowani. Wystarczy na adres plebiscyt@gazetalubuska.pl wysłać imię i nazwisko kandydata, nazwę firmy lub instytucji i miejscowość, oraz krótkie uzasadnienie. Zgłoszenia są przyjmowane do 20 stycznia 2016 r.



Biznes i nauka

- Firma MetaPack Poland otworzyła na Uniwersytecie Zielonogórskim nowoczesne Laboratorium Systemów Informatyki Biznesowej. To sprzęt komputerowy oraz najnowocześniejsze oprogramowanie wykorzystywane aktualnie przez liderów branży e-commerce. Studenci będą mogli od podszewki poznać najnowocześniejsze rozwiązania stosowane obecnie na świecie. Intencją firmy jest wyszukiwanie talentów, które mogłyby zasilić rozwijające się w Polsce oddziały firmy.





PROGRAM UBEZPIECZEŃ GRUPOWYCH

Dla firm zrzeszonych w ramach
Zachodniej Izby Przemysłowo-Handlowej



TOWARZYSTWO UBEZPIECZEŃ NA ŻYCIE „WARTA” S.A.
PRZY WSPÓŁPRACY Z ZACHODNIĄ IZBĄ PRZEMYSŁOWO-HANDLOWĄ
MAJĄ PRZYJEMNOŚĆ ZAPROPONOWAĆ PAŃSTWU NOWY PROGRAM
UBEZPIECZEŃ GRUPOWYCH NA ŻYCIE

Rozszerzony zakres ubezpieczenia

Wywiad z Anną Ciesielską, Regionalnym Menadżerem Sprzedaży Towarzystwa Ubezpieczeń na Życie Warta S.A.

- Do kogo skierowana jest izbowa oferta Grupowych Ubezpieczeń?

- Przygotowaliśmy ją specjalnie z myślą o firmach zrzeszonych w ZIPH. Co ważne i unikatowe, z grupowych ubezpieczeń w Izbie mogą skorzystać nawet mikroprzedsiębiorstwa i to na tych samych zasadach co duże, kilkusetosobowe zakłady pracy. Co warto podkreślić, z oferty skorzystać mogą także małżonkowie, pełnoletnie dzieci pracowników oraz ich partnerzy na tych samych warunkach, jakie przygotowaliśmy dla pracowników firm zrzeszonych w ZIPH.

- Od lipca br. funkcjonuje nowa, dwuwariantowa oferta, która cieszy się dużym zainteresowaniem wśród przedsiębiorców. Skąd bierze się taka przychyłość odbiorców?

- Z faktu, że to właśnie Izba reprezentuje przedsiębiorców, warunki ubezpieczenia są zdecydowanie bardziej preferencyjne, niż gdyby negocjacje prowadziła każda firma samodzielnie. Zakres ubezpieczenia został rozszerzony w stosunku do standardowych ofert innych ubezpieczycieli, na przykład mamy najszerszy katalog chorób objętych ubezpieczeniem, jak również objętych ochroną jest wiele zdarzeń doty-

czących rodziny ubezpieczonego. Ponadto dla wszystkich przystępujących pracowników w pierwszych trzech miesiącach zniesiona jest karencja. Nowością jest to, że świadczenie dotyczące urodzenia dziecka oraz zgonu rodziców/teściów wypłaca się po zgłoszeniu telefonicznym tego samego dnia. Wartość dodana to również fakt, iż wszystkim ubezpieczonym przysługuje 10% zniżki na ubezpieczenie OC i AC samochodu oraz 20% zniżki na ubezpieczenie mieszkania. Dzięki temu możemy powiedzieć, że już blisko 1500 osób zdecydowało się wybrać właśnie naszą ofertę.

- W jaki sposób przedsiębiorcy mogą skorzystać z oferty ZIPH?

- Przede wszystkim zgłosić chęć skorzystania ubezpieczenia w biurze Izbie. Przedstawimy przedsiębiorcy szczegółowe warunki oferty, a następnie pomożemy wypełnić deklarację przystąpienia do ubezpieczenia i wybrać wariant w zależności od profilu firmy. Dalszą procedurą, czyli zgłoszeniem poszczególnych osób do ubezpieczenia zajmie się ZIPH.

Natomiast dla osób obsługujących grupowe ubezpieczenia w firmach organizujemy cyklicznie ciekawe szkolenia, które w miłej atmosferze pozwalają posze-



rzyć wiedzę. Zapraszam przedsiębiorców do kontaktu telefonicznego ze mną pod numerem telefonu: 502 192 496 lub drogą mailową: anna.ciesielska@warta.pl.

Odpowiem na wszystkie pytania i wątpliwości.

- Dziękuję.

Rozmawiał Jakub Sokółowski

Partnerem gazety
„Głos Przedsiębiorcy”
jest **TVP Gorzów Wielkopolski**
nr 1 w informacji z regionu



informacje lubuskie

Informacje Lubuskie codziennie o godz. 18.30 i 22.00



Bilans ZIPH

Podsumowanie

Miniony rok stał pod znakiem poszerzania oferty Izby dla lubuskich przedsiębiorstw. W ostatnich dwunastu miesiącach zorganizowaliśmy 56 wydarzeń gospodarczych, w których udział wzięło ponad 2000 uczestników. Aktywność Izby została doceniona i wyróżniona m.in. przez Ministerstwo Gospodarki RP i samorząd województwa lubuskiego.

U pływający rok otworzyliśmy tradycyjną Gospodarczą Inauguracją, która miała miejsce 22 stycznia w Sulęcinie i zgromadziła rekordową liczbę ponad 250 przedsiębiorców, samorządowców i przedstawicieli świata nauki. Ważnym akcentem była również marcowa misja gospodarcza do Japonii, gdzie wspólnie z 20 lubuskimi przedsiębiorcami uczestniczyliśmy w dwóch międzynarodowych imprezach targowych oraz spotkaniach z japońskimi biznesmenami w Ambasadzie RP w Tokio. Również w marcu w gorzowskiej siedzibie Izby rozpoczęliśmy zajęcia w ramach studiów MBA dla naszych członków, przygotowane wspólnie z Wyższą Szkołą Bankową ze Szczecina.

Izba mocno zaangażowała się w działania na rzecz poprawy jakości kształcenia zawodowego. Zorganizowaliśmy na ten temat trzy konferencje z udziałem środowisk bezpośrednio zainteresowanych edukacją zawodową. Ponadto w szkołach w Międzyrzeczu i Świebodzinie stworzyliśmy prawie 200 uczniom możliwość nauki zawodu, uzyskania certyfikatów i pierwszych doświadczeń na rynku pracy w formie praktyk.

Od wielu lat jesteśmy jednym z najaktywniejszych członków Unii Izb Łąby i Odry, która zrzesza 37 Izb Przemysłowo-Handlowych z Niemiec, Polski i Czech. Podczas kwietniowego walnego zgromadzenia tego gremium na szefa organizacji na najbliższe dwa lata został wybrany członek prezydium

2015 roku

Izby – Grzegorz Załoga. To duża nobilitacja i jednocześnie potwierdzenie naszej działalności na polu międzynarodowym. Izba w bieżącym roku zorganizowała w sumie 6 wyjazdów zagranicznych. Gościliśmy również kilka delegacji z krajów ościennych.

We wrześniu podczas gali finałowej Lubuskiego Lidera Biznesu i Lubuskiego Lidera Innowacji w Zielonej Górze nagrodziliśmy najlepsze firmy naszego regionu. W siódmej edycji konkursu wzięła udział rekordowa liczba 74 przedsiębiorstw, a swoją obecnością zaszczyliło nas ponad 300 gości.

Warto podkreślić aktywność Izby w obszarze energetyki. Wspólnie z Agencją Rozwoju Regionalnego S.A. w czerwcu zakończyliśmy realizować dwuletni projekt, którego celem było wsparcie 20 lubuskich firm w obszarze efektywności energetycznej. Możliwość konsultacji z ekspertami, wizytacje niemieckich zakładów i wspólne prace badawcze mające na celu wykorzystanie wiedzy i doświadczeń naszych kolegów zza Odry w korzystaniu z Odnawialnych Źródeł Energii zaowocowały nowymi inwestycjami w tym obszarze. Drugi rok z rzędu swoje działania prowadziła również Zachodnia Grupa Zakupowa, która w imieniu firm negocjowała ceny energii, gazu i paliw dla członków Izby.

Miniony rok to również kilkadziesiąt większych i mniejszych spotkań. W tym 12 konferencji, 23 szkolenia, 4 śniadania biznesowe i kilkanaście mniejszych spotkań dla określonych grup branżowych. Cały czas Izba prowadzi Grupowy Program Ubezpieczeń dla członków, wydaje miesięcznik gospodarczy „Głos Przedsiębiorcy” oraz na bieżąco stara się reagować na wydarzenia w lokalnej gospodarce.

Liczymy, że nowy, 2016 rok będzie nie mniej udany niż poprzedni, a nasi członkowie czuli będą satysfakcję z możliwości korzystania z naszej oferty i poczucia przynależności do największej organizacji samorządu gospodarczego w Lubuskiem.

Tomasz Molski



Psychologia ceny w negocjacjach

Rozmowy o cenie są dość trudnym tematem. Jednym przychodzi to z łatwością, bez oporu i stresu, a innym wręcz odwrotnie. Różnymi metodami próbują oddalić dyskusje na temat pieniędzy, a moment ten i tak nieuchronnie nadchodzi. W przypadku rozmowy sprzedażowej czy negocjacji warto wziąć sobie do serca powiedzenie „trening czyni mistrza”. Im więcej i częściej negocjujesz, tym jesteś lepszy, a za tym idą korzyści finansowe, oszczędności, bo przecież możesz uzyskać korzystniejszą dla siebie cenę, czy wynegocjować lepsze warunki z Partnerem rozmów.

Rozmawiać o cenie można wszędzie tam, gdzie dochodzi do transakcji finansowych. Nie muszą to być wielkie negocjacje handlowe, nawet w sklepie, gdy kupujesz ubranie czy obuwie warto pytać o rabaty, upusty czy zniżki, szczególnie wtedy kiedy kupujemy więcej niż jedną rzecz. Warto być świadomym za co i ile płacimy. Nie dajmy się zwieść reklamom i wiszącym billboardom, że kupując dany produkt dostajemy go prawie za darmo. Wszyscy jesteśmy poddawani manipulacji „okrągłych liczb”, czyli cena sprawia wrażenie tańszej niż jest w rzeczywistości np. 9,99 zł lepiej wygląda i jest przez nas lepiej odbierane niż 10 zł. Często w sklepach spotykamy się z metodą

przywoływania wyższej ceny wcześniejszej produktu i wtedy pojawia się w nas radość z powodu zaoszczędzenia pieniędzy i jaką to nam się udało znaleźć okazję, bo wcześniej ten portfel kosztował 320 zł a teraz kosztuje 239 zł. Pytanie: Czy rzeczywiście wcześniej kosztował 320 zł, czy jest to tylko zabieg marketingowy?

Co nas konsumentów jeszcze motywuje do zakupu: porównanie z innymi aktualnymi cenami, czyli dodanie do produktów tego samego rodzaju produktu o wyższej od pozostałych cenie. Przy „stole negocjacyjnym” trzeba znać kilka zasad, zanim rozpoczniemy dyskusję na temat ceny i jest to proces bardziej

czasochłonny, niż targowanie się w sklepie o rabat czy zniżkę na towar. Istnieje również większe ryzyko finansowe w sklepie, ale w najgorszym przypadku druga strona może nam odmówić udzielenia rabatu. Natomiast w negocjacjach handlowych pieniądze o których rozmawiamy są większe, a w niektórych przypadkach wynegocjowanie dobrych warunków i podpisanie kontraktu jest dla firmy na wagę złota. Podczas negocjacji nie zaczyna się od razu rozmowy o cenie. Mówi się, że ten kto pierwszy poda cenę ten przegrywa negocjacje, ponieważ daje on drugiej stronie możliwość podania niższej ceny. Jeżeli już usłyszysz konkretną cenę, to nie warto działać emocjonalnie.



Pamiętaj! emocję nigdy nie są dobrym doradcą, najlepiej się nad ceną zastanowić i odpowiedzieć na nią. Jeżeli cena nie jest dla ciebie odpowiednia to w pierwszej kolejności podaj powody, czemu jest za wysoka/za niska i dopiero przedstaw swoją propozycję cenową. Tym sposobem druga strona rozmów wysłucha twoich argumentów, a jak będą dobre, to jest szansa, że obniży cenę. Negocjując cenę trzeba pamiętać o kilku sprawdzonych regułach, które pozwolą skutecznie prowadzić rozmowę:

- Nigdy nie przyjmuj pierwszej propozycji, nawet jak wydają ci się korzystna. W negocjacjach pierwsza oferta jest do odrzucenia. Możemy zadać pytanie: Czemu mam jej nie przyjąć? Dlatego, że druga strona może czuć niedosyt i zacząć się zastanawiać, skoro nie było targowania to cena chyba była za niska, mogłem dać wyższą. A ty, jak minie pierwsza euforia, zaczniesz się zastanawiać czemu nie negocjowałem, chyba zapłaciłem za dużo.
- Zanim podasz cenę, najpierw poznaj potrzeby swojego rozmówcy, wylicz mu korzyści, jakie będzie miał kupując tę usługę czy produkt.
- Wymieniaj cenę zdecydowanie i pewnie, przecież oferujesz najwyższą jakość usług.
- Obniżenie ceny bez korzyści dla siebie jest oznaką słabości. W negocjacjach nie rozdajemy prezentów. Wymieniamy coś za coś, więc jeśli zgodziłeś/łaś się na obniżenie ceny, żądaj czegoś w zamian dla siebie.
- Zawsze po cenie wymień przynajmniej jedną korzyść – bardzo ważną dla twojego rozmówcy.

Często stosowaną metodą w negocjacjach cenowych jest tak zwane podpuszczanie, każda ze stron ją zna. Negocjatorzy stosują tę metodę, aby uzyskać ustępstwa lub korzyści nie dając nic w zamian. Często słyszymy w rozmowach handlowych takie stwierdzenia:

- Niestety, w dalszym ciągu mnie na to nie stać;
- Ta sytuacja stawia problem w innym świecie;
- Oceniam to co robicie, ale niestety nie mogę się zgodzić na takie warunki;
- To nie zależy ode mnie, a szef nie zgodzi się na takie rozwiązanie;

- Nie jesteśmy instytucją charytatywną.

To oczywiście przykładowe wypowiedzi, ale jak je słyszysz od drugiej strony to od razu w głowie powinna nam się zapalić czerwona lampka i nie warto reagować emocjonalnie.

W książce Roberta Mayer'a „Jak wygrać każde negocjacje”, która opisuje cały proces negocjacji, znaleźć można fragment, który mówi o tym, że nie tylko ważna jest sama cena. Czasami tak bardzo skupiamy się na elemencie finansowym, że zapominamy o tym, że nie zawsze klient chce kupić tylko tańco:

„- Reprezentujesz firmę cateringową. Negocjujesz kontrakt na zorganizowanie dorocznego przyjęcia dla dużej korporacji. Cennik i menu były już wielokrotnie korygowane. Wczoraj klient powiedział: ”O ten kontrakt ostro walczy jeszcze kilku innych dostawców, więc musisz zaoferować lepszą cenę”.

Co powinieneś zrobić?

- opuścić cenę,
- utrzymać cenę,
- poprosić, aby klient podał ceny oferowane przez konkurentów,
- sięgnąć po jakiś trik?

Najlepsza odpowiedź: dowiedz się, co klientowi podoba się najbardziej w twojej firmie i ofercie. To są jego przyciski motywacyjne – potrzeby, które możesz zaspokoić lepiej niż konkurenci. Jest duża szansa na to, że ważniejsze niż cena okażą się zalety twojej firmy. Poza tym, jeżeli dopuścisz do tego, aby twoim jedynym atutem była cena, po niedługim czasie okaże się, że będziesz musiał stać się najtańszym dostawcą w mieście, aby zdobyć jakichkolwiek klientów”.



Zawsze warto negocjować, bez względu na to czy robisz zakupy w sklepie czy siedzisz przy stole negocjacyjnym. Pamiętaj, ćwiczenie czyni mistrza.

Monika Józefowicz
Trener Profi Biznes Group



Sport + Biznes = Sukces

Bartosz Zmarzlik

- Mam 20 lat i jużem żyję, od kąd sięgam pamięcią – mówi Bartek Zmarzlik. - Od początku swojej kariery przeszedłem bardzo ciężką drogę. Od mini żużla na torze w Wawrowie opodal Gorzowa Wielkopolskiego, aż do ścigania się z najlepszymi na świecie, gdzie wpływ na wygraną mają dosłownie centymetry. Zmarzlik Team tworzony jest przez moją rodzinę, przyjaciół, najbliższe mi osoby, co stanowi gwarancję największego zaufania i zaangażowania. Nasza współpraca niejednokrotnie już pokazała, że w każdej sytuacji, czy to na torze, czy w życiu, zawsze jesteśmy zespołem. Dzisiaj stoi przed nami wielkie zadanie, w 2016 roku będziemy konkurować z najlepszymi zawodnikami i ich zespołami w turnieju Grand Prix na żużlu.



Moim celem jest być najlepszym. Muszę dać z siebie wszystko, by jechać dobrze i dostarczyć kibicom niezapomnianych emocji. Wiem, że moja kariera nie byłaby możliwa, gdyby nie ludzie, którzy mnie otaczają. Mój zespół, sponsorzy i właśnie najwspanialszy kibice, bo to oni są dla mnie największą motywacją. Za każdym razem gdy zakładam kask, siadam na motor i staję do startu z najlepszymi zawodnikami na świecie – słyszę doping, widzę radość i szczęście, jakie przynosi moja ciężka praca tysiącom kibiców. To dla mnie największa wygrana!

Doceniam to, co do tej pory osiągnąłem oraz wyzwanie, które stoi obecnie przede mną. To chwila, na którą czekałem bardzo długo i ciężko na nią pracowaliśmy przez wiele lat, często wbrew ludzkim możliwościom. Jestem wdzięczny za każdą chwilę spędzoną na torze, za każdy moment przepracowany z moim zespołem. Wiem, że nasza praca jest naszą pasją i pasją tysięcy innych ludzi. To pozwala mi być lepszym, doskonalić się i wygrywać. W latach 2012, 2014 i 2015 wygrałem Drużynowe Mistrzostwa Świata Juniorów. Zostałem dwukrotnym Drużynowym Mistrzem Europy Juniorów w sezonie 2013 i 2014. W roku 2014 wywalczyłem wspólnie z moim klubem, Stalą Gorzów, złoty medal w Drużynowych Mistrzostwach Polski. Zdecydowanie rok 2015 jest moim złotym rokiem, bo sięgnąłem po złoto Indywidualnych Mistrzostw Świata Juniorów i otrzymałem możliwość startu w Grand Prix poprzez wygraną zawodów Challenge w Rybniku.

Sport jest dla mnie niezwykle ważny, stanowi integralną część mojego życia. Pragnę podziękować kibicom, przedsiębiorcom, mojej rodzinie za to, że jesteście ze mną, że dzięki Wam wygrywam.

Mirosław Maszoński

- Firmę założyłem prawie 20 lat temu – mówi Mirosław Maszoński. - Od 1996 roku przeszliśmy długą drogę. Od małej jednoosobowej działalności gospodarczej do dużej, stabilnej, zatrudniającej ponad 450 osób firmy. Dla mnie prowadzenie biznesu wspólnie z rodziną i przyjaciółmi jest synonimem ponadprzeciętnego zaangażowania i bezgranicznego zaufania. Formuła firmy rodzinnej dobrze się sprawdza w Maszoński Logistic. Stworzyliśmy solidną markę. Przekształciliśmy się w firmę prężnie działającą na rynku europejskim, która zaczęła konkurować ze znaczącymi graczami w branży transport-spedycja-logistyka.



Naszą myślą nadrzędną jest świadczenie usług na najwyższym poziomie. To właśnie zorientowanie na klienta oraz możliwie jak najszybsze dostosowywanie się do jego potrzeb jest dla nas kluczem do sukcesu. Nie byłoby to możliwe bez profesjonalnej kadry zarządzającej, nowoczesnego taboru oraz dobrze wyszkolonych kierowców. Przez lata działalności staliśmy się wiarygodnym, bezpiecznym i co ważne, godnym polecenia dostawcą usług TSL. Razem z naszymi pracownikami tworzy to największy kapitał.

Według mnie, naszym największym osiągnięciem jest miejsce, w którym znajdujemy się obecnie. To etap wynikający z planu, który nakreśliłem wiele lat temu. Jestem dumny i zarazem szczęśliwy, że przez cały ten okres podążaliśmy zgodnie z fundamentalnymi zasadami, często wbrew panującym w gospodarce trendom. Bardzo dużym sukcesem jest pozycja jaką osiągnęliśmy na rynku. Świadczą o tym długoletnie relacje z klientami oraz liczne nagrody. W 2012 r. jako pierwsza firma z Polski zajęliśmy drugie miejsce w międzynarodowym konkursie „Europejska Firma Transportowa Roku” (European Transport Company of the Year), organizowanym przez belgijskie wydawnictwo MMM Business Media z Liege. Warto podkreślić, że w ubiegłym roku, jako pierwsza spośród firm reprezentujących kapitał rodzimy, otrzymaliśmy Złote Godło Operatora Logistycznego Roku. W sumie aż pięciokrotnie znaleźliśmy się w gronie najwyżej cenionych firm logistycznych w Polsce, zajmując jedno z trzech pierwszych miejsc w rankingu. W tym roku Maszoński Logistic został laureatem nagrody Lider Logistyki w kategorii jakość obsługi klienta. Także i w tym roku odnieśliśmy sukces w rankingu Top 1500 Najefektywniej zarządzanych firm transportowych, zdobywając nagrodę główną.

Pomimo, że cały czas rozwijamy się i odnosimy sukcesy, nie popadamy w rutynę. Dzięki klientom, konkurencji oraz pracownikom jesteśmy teraz tu, gdzie jesteśmy ciesząc się opinią jednego z liderów logistycznych.

Współpracujemy ze sobą od wielu lat, jesteśmy dla siebie partnerami zawodowymi, przyjaciółmi, jesteśmy jedną rodziną biznesową. Wspieramy się wzajemnie, motywujemy do działania i czerpiemy radość z indywidualnie osiągniętych sukcesów, bo każdy z nich jest naszą wspólną wygraną i powodem do dumy. Jesteśmy zespołem idealnym. Nasza współpraca to dowód na to, że sport i biznes idą w parze, wzajemnie się napędzają i uzupełniają. Stanowią dla siebie wsparcie w każdych chwilach, zarówno tych trudnych i problematycznych, jak również w chwilach radości i wygranych. Mimo, że każdy z nas reprezentuje zupełnie inny świat, to łączy nas pasja, dążenie do celu, determinacja i chęć bycia najlepszym.

Zapraszamy wszystkich chętnych do współpracy z nami, do bycia częścią naszego zespołu.

Kontakt: Dorota Zmarzlik, dorotazmarzlik@wp.pl

Zdaniem eksperta

Przedawnienie

W ostatnim czasie otrzymujemy coraz więcej zapytań na temat przedawnienia roszczeń związanych z prowadzoną przez przedsiębiorców działalnością gospodarczą, pomimo iż pisaliśmy o nim przed kilku laty. Poruszamy go więc w zarysie ponownie.

Pprzedawnienie jest instytucją prawa cywilnego, której działanie polega na zmianie treści stosunków prawnych ze względu na upływ czasu. Przedawnieniu podlegają wyłącznie cywilnoprawne roszczenia majątkowe, czyli uprawnienia polegające na tym, że indywidualnie oznaczona osoba ma obowiązek wykonać świadczenie na rzecz uprawnionego (np. dokonać zapłaty za towar), a uprawniony może żądać, aby zachowała się ona w ściśle określony sposób (czyli - odwołując się do w/w przykładu - zapłacić za towar).

Skutek przedawnienia następuje po upływie określonego terminu i polega na tym, że wprawdzie roszczenie istnieje nadal, ale ten, przeciwko komu ono jest skierowane, może uchylić się od jego za-

spokojenia (chyba, że zrzeknie się korzystania z zarzutu przedawnienia). Oznacza to, że osoba, przeciwko której przysługuje roszczenie, może bez ujemnych konsekwencji prawnych odmówić podjęcia zachowania, do którego jest zobowiązana.

Należy podkreślić, że upływ terminu przedawnienia nie wyklucza ani dobrowolnego spełnienia świadczenia przez zobowiązanego, ani wszczęcia procesu przez uprawnionego, ani wydania wyroku sądu zasądzającego, jeżeli pozwany nie podniesienie zarzutu przedawnienia. Dopiero powołanie się w toku procesu przez dłużnika na przedawnienie, spowoduje oddalenie powództwa.

Przedawnienie roszczenia nie prowadzi do jego wygaśnięcia. W praktyce powoduje to rozmaite implikacje. W szczególności przedsiębiorca może na-



**KANCELARIA PRAWNICZA
GÓRECKI IPARTNERZY**
Adwokaci i Doradca podatkowy

dal figurować w rejestrach gromadzących dane osobowe o niesolidnych dłużnikach. Ani obowiązujące prawo, ani orzecznictwo sądowe nie wyjaśnia, jak długo takie dane mogą być przechowywane w rejestrach (na wzór zatarcia skazania w prawie karnym). Teoretycznie nie ma tu żadnych ograniczeń czasowych.

Przedawnienie jest zasadą, od której przepisy mogą jednak wprowadzać wyjątki. I tak roszczenia majątkowe bywają ograniczone tzw. terminem zawitym, tj. terminem powodującym wygaśnięcie





ZACHODNIA IZBA
PRZEMYSŁOWO-HANDLOWA

66-400 Gorzów Wielkopolski,
ul. Kazimierza Wielkiego 1
NIP 599 286 26 34, Regon 211293154

Biuro czynne
od poniedziałku do piątku
w godzinach 7.30-15.30.

Dyrektor Izby

Stanisław Owczarek
tel. 95 73 90 311, fax. 95 73 90310
kom. 602 771 656
e-mail: s.owczarek@ziph.pl

Sekretariat

Anna Brucka
tel. 95 73 90 311, fax. 95 73 90 310
e-mail: sekretariat@ziph.pl

Dział Marketingu

Tomasz Molski
tel. 95 73 90 312, fax. 95 73 90 310
kom. 696 007 665
e-mail: t.molski@ziph.pl

Dział Ubezpieczeń

Anna Elżanowska
Tel/fax. 95 73 90 310
e-mail: m.mlynarczyk@ziph.pl

Dział projektów unijnych

Kamila Sz wajkowska
tel. 95 739 03 11
e-mail: projekty@ziph.pl

Dział Rozwoju i Innowacji

Dariusz Przybyłek
tel. 609 806 840
e-mail: d.przybylek@ziph.pl

Oddział w Zielonej Górze

ul. Bohaterów Westerplatte 23,
65-078 Zielona Góra

tel. 68 324 14 70
e-mail: biurozgora@ziph.pl

Wiceprezes ZIPH

Krzysztof Romankiewicz



Podyskuj
z nami na
Facebooku

www.facebook.com/
ZachodniaIzba

Strona www: ziph.pl

roszczenia, którego upływ uwzględniany jest przez sąd z urzędu (np. roszczenie z tytułu rękojmi za wady fizyczne rzeczy). Ponadto niektóre roszczenia majątkowe nie są poddane żadnym ujemnym skutkom upływu czasu, np. roszczenie żądania zniesienia współwłasności.

Co do zasady, termin przedawnienia roszczeń wynosi lat dziesięć, a dla roszczeń związanych z prowadzeniem działalności gospodarczej oraz roszczeń o świadczenia okresowe (np. z tytułu płaconego okresowo czynszu najmu) - trzy lata. Jednakże przepisy szczególne mogą stanowić inaczej, np. roszczenia z tytułu sprzedaży dokonanej w zakresie działalności przedsiębiorstwa sprzedawcy (np. przedsiębiorcy zajmującego się sprzedażą towarów) przedawniają się z upływem lat dwóch.

O przepisach szczególnych warto pamiętać przede wszystkim dlatego, że w przeważającej części przewidują one krótsze niż ogólne terminy przedawnienia (czyli krótsze niż 3 lata albo 10 lat).

Warto zwrócić również uwagę na art. 8 Konwencji o przedawnieniu w międzynarodowej sprzedaży towarów z dnia 14 czerwca 1974 r. (tzw. konwencja nowojorska) stanowiący, że roszczenia o zapłatę za dostarczony towar w obrocie międzynarodowym przedawniają się po upływie cze-

rech lat. Polska jest stroną tej konwencji, tym samym wszystkie kontrakty międzynarodowej sprzedaży towarów poddane prawu polskiemu objęte są normami zawartymi w w/w konwencji.

Bieg przedawnienia rozpoczyna się od dnia, w którym roszczenie stało się wymagalne. Zasadniczo, nawiązując do dorobku polskiej doktryny prawniczej, przez wymagalność roszczenia rozumie się ostatni dzień, w którym dłużnik może spełnić świadczenie w sposób zgodny z treścią zobowiązania (np. zgodnie z treścią umowy).

Bieg przedawnienia może ulec zawieszeniu, wstrzymaniu i przerwaniu. Z praktycznego punktu widzenia warto zwrócić uwagę na to, że bieg przedawnienia przerywa się przez uznanie roszczenia przez dłużnika lub przez każdą czynność przed sądem lub innym organem powołanym do rozpoznawania spraw lub egzekwowania roszczeń danego rodzaju albo przed sądem polubownym, przedsięwziętą bezpośrednio w celu dochodzenia lub ustalenia albo zaspokojenia lub zabezpieczenia roszczenia, czyli np. poprzez zawiązanie dłużnika do próby ugodowej. Co szczególnie istotne, po każdym przerwaniu przedawnienia biegnie ono na nowo.

Marek Górecki
advokat i doradca podatkowy



Auto marzeń

LOTERIA dla Klientów

Sprawdź
szczegóły!



Do wygrania: Dacia Duster!
oraz 15x Telewizor SAMSUNG 40"

GBSBank

Dołącz do znajomych

Bank Polski

 www.gbsbank.pl

 Grupa BPS

CDM Pekao Numerem 1 wśród biur i domów maklerskich*



Otwórz rachunek
w **najlepszym***
domu maklerskim
w Polsce!

Możesz zyskać jedną z **najszerzych ofert inwestycyjnych** na rynku, m.in.:

- akcje spółek z GPW i New Connect oraz z **20 rynków zagranicznych**,
- fundusze inwestycyjne zarządzane przez **aż 16 renomowanych towarzystw** polskich i zagranicznych.

Więcej na stronie www.cdmpekao.com.pl.

Skontaktuj się z doświadczonymi **Doradcami Klienta**, pozostającymi do Twojej dyspozycji w kilkudziesięciu **Punktach Obsługi Klientów** w całym kraju (lista POK dostępna jest na www.cdmpekao.com.pl).

www.cdmpekao.com.pl

801 140 490 (opłata za jeden impuls)

22 591 24 90 (opłata wg taryfy operatora)

* wg Ogólnopolskiego Badania
Inwestorów SII 2015

 **Pekao CDM**
Centralny Dom Maklerski
Member of  **UniCredit**