

Переговоры для закупщиков

Успешное сотрудничество с поставщиками состоит в искусстве ведения переговоров. На семинаре вы узнаете все тонкости этого процесса. Это позволит вашей компании стабильно развиваться за счет долгосрочных договоров и поддержки со стороны поставщиков.

Внимание! Вы можете посетить полный курс «Директор по закупкам и снабжению».

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 10 октября `19
- 26 марта `20
- 10 июля `20
- 8 октября `20

В результате обучения вы:

- получите приемы эффективного проведения коммерческих переговоров
 - научитесь различным способам снижения закупочной цены
 - получите дополнительные выгоды для своей компании
-

Программа семинара

Подготовка и планирование переговоров о закупках

- Новое определение и понимание переговоров
- Главные составляющие любых переговоров
- Модель и алгоритм подготовки к переговорам о закупках
- Определение цели и задач переговоров с поставщиком
- Определение силы, потенциала и слабых мест поставщика для разработки стратегии с учетом аналогичных параметров нашей компании
- Работа с сильными и слабыми сторонами поставщика и компании

- Подготовка вопросов, разработка сценария
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам

Стратегии переговоров с поставщиком

- Мягкие и жесткие стратегии переговоров. Плюсы и минусы
- Основные стратегии переговоров
- «Гарвардский» подход к переговорам
- Специфика стратегий переговоров с более сильным оппонентом
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации

Переговоры с поставщиком по телефону

- Специфика телефонных переговоров
- Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону
- Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным
- Управление голосом

Командная работа

- Как избежать основных ошибок при проведении переговоров в команде
- Планирование командных переговоров. Распределение ролей
- Как успешно провести переговоры с командой от поставщика в одиночку

Управление переговорным процессом

- Основные принципы поведения закупщика на переговорах с поставщиком
- Типы переговорщиков: характеристики, способы выявления
- Установление контакта. Презентация себя и компании, создание и использование преимуществ с самого начала
- Прессинг и выведение из равновесия
- Техники общения и тактические приемы
- Приемы и методы текущих переговоров с поставщиком
- Баланс сил на переговорах: как «не надорваться» в ходе переговоров

Манипуляции и противодействие им

- Тактические приемы менеджеров по продажам
- Виды, методы и механизмы манипуляций
- Способы выявления манипуляций
- Противодействие манипуляциям

Завершение переговоров

- Как определить, когда переговоры пора заканчивать
- Получение обязательств от поставщика, фиксация достигнутых договоренностей

Практикумы:

- Видеокейс «Вас застали врасплох. Переговоры без подготовки»
 - Упражнение «Делаем свои слабые стороны сильными»
 - Упражнение «Ваш скрытый стиль ведения переговоров»
 - Переговорные упражнения «Поставщик — закупщик»
 - Упражнение «Манипуляционные фразы и ответы на них»
 - Видеокейс «Неравные переговоры»
-
-

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **13900 руб.** с учетом всех налогов.

В стоимость обучения входит:

- Комплект авторских материалов
 - Кофе-паузы, обеды
 - [Сертификат Moscow Business School](#)
 - [Удостоверение о повышении квалификации*](#)
 - [Диплом о профессиональной переподготовке**](#)
-
-

Преподаватели семинара

- **Барняк Юрий Владимирович**

Профессиональный управленец, бизнес-тренер, эксперт-практик в области логистики, закупок и управления запасами