

Переговоры в закупках

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

Внимание! Вы можете посетить полный курс [Практический курс для специалиста по закупкам](#)

Расписание

Город: Нур-Султан

Дата:

- 6 ноября `19
- 8 апреля `20
- 23 сентября `20

В результате обучения вы:

- получите приемы эффективного проведения коммерческих переговоров
 - научитесь различным способам снижения закупочной цены
 - увидите возможности по получению дополнительной выгоды для своей компании
-

Программа семинара

Переговоры в 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
- Работа с сильными и слабыми сторонами поставщика
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам
- Основные стратегии переговоров

- Гарвардский подход к переговорам
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации
- Специфика телефонных переговоров. Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону. Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным
- Командные переговоры. Планирование, типичные ошибки, распределение ролей
- Как успешно провести переговоры с командой от поставщика в одиночку
- Основные принципы поведения закупщика на переговорах с поставщиком
- Типы трудных переговорщиков поставщика. Характеристики. Способы выявления
- Установление контакта. 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
- Основная тактика поведения продавца
- Виды, методы и механизмы манипуляций
- Способы выявления манипуляций
- Противодействие манипуляциям
- Как определить, когда переговоры пора заканчивать
- Получение обязательств от поставщика, фиксация достигнутых договоренностей

Практикумы:

- Видеокейс «Нежданные переговоры. Перехват инициативы»
- Упражнение «Перевод слабых сторон в сильные стороны»
- Упражнение «Мой стиль ведения переговоров»
- Переговорные поединки «поставщик — закупщик» по конкретным ситуациям
- Видеокейс «Командные переговоры»

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **83400 тенге** 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