Moscow Business School

Переговоры для закупщиков

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 10.02.2027

Место проведения: Ленинский проспект, д. 38А, город Москва

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Подготовка к переговорам о закупках

- Структура переговоров о закупках
- Этапы переговоров
- Подготовка к переговорам: формирование нужного образа до переговоров, подготовка аргументов и контраргументов, выбор способа начала переговоров и т.д.
- Подготовка к командным переговорам: распределение ролей, типичные ошибки

Практикум: кейс «Подготовка к переговорам о закупках»

- Подготовка к переговорам в командах
- Проведение переговоров
- Анализ проведенных переговоров

Техники разведки: сбор информации в ходе переговоров

- Активное слушание
- «Гипотезы»

- «Закинуть удочку»
- «Аргументируй»
- «План Б»
- «Вопрос другому»
- «Фальшивое невежество»

Управление переговорным процессом

- Баланс активности в переговорах: говорить или слушать
- Способы удержания инициативы
- Техника управления диалогом

Практикум: деловая игра

- В ходе диалога мягко и незаметно подвести обсуждение к интересующей теме
- Получить интересующую информацию
- Удержать инициативу
- Перенаправить разговор в другое русло

Аргументация и контраргументация

- 10 принципов аргументации
- 5 способов контраргументации

Практикум: деловая игра «Столкновение интересов»

- Участники ведут переговоры в парах
- Анализ результатов переговоров

Торг в переговорах о закупках

- 10 принципов торга
- Типичные ошибки на этапе торга

Практикум: кейс «Переговоры об условиях»

- Участники получают инструкцию
- Подготовка к переговорам в командах
- Проведение переговоров
- Анализ проведенных переговоров

День 2

Индивидуальные особенности переговорщиков

- Стили переговоров: мягкий, конструктивный, жесткий
- Какой стиль выбрать, учитывая стиль переговоров оппонента
- Типы переговорщиков: как учесть свои индивидуальные особенности

Практикум: игра «Кто кого»

- Участники выполняют задание в парах
- Обсуждение результатов

Переговоры в конфликтной ситуации

- Алгоритм разговора в ситуации недовольства поставщика
- Алгоритм разговора в ситуации недовольства работой поставщика
- Как извлечь выгоду из конфликтной ситуации

Практикум: кейс «Переговоры при нарушении обязательств»

- Подготовка к проведению переговоров в командах
- Проведение переговоров (команда — команда, один против команды), 15 минут игра
- Анализ работы участников

Завершение переговоров

- Сигналы к завершению переговоров
- Фиксация договоренностей

- Подведение итогов переговоров

Техники работы с манипуляциями

- Типичные манипуляции менеджеров по продажам
- 3 способа выявления манипуляций
- 10 техник работы с манипуляциями

Практикум: практическое задание «Участники тренируются работать с манипуляциями»

Специфика переговоров в ситуации неравной заинтересованности сторон

- Как извлечь максимальную выгоду, если интерес партнера сильнее вашего
- Как вести переговоры, если вы заинтересованы в большей степени, чем партнер

Практикум: итоговый кейс «Большие переговоры»

- Подготовка к переговорам
- Проведение переговоров
- Участники тренируются использовать все полученные инструменты
- Анализ результатов

Подведение итогов тренинга