

Управление закупками. Ведение переговоров с поставщиками

Целевая группа

Тренинг предназначен для сотрудников, занимающихся закупками и участвующих в переговорах с поставщиками компании

Цель курса

- Приобретение участниками новых знаний и навыков ведения переговоров с поставщиками, а также навыков систематизации своей работы
- Приобретение навыков и методов для планирования своих рабочих задач и более эффективного управления своей деятельностью в целом
- Подготовка к переговорам цели, аргументы, предложения
- Помощь в выборе партнеров для долгосрочного сотрудничества
- Повышение устойчивости к манипулятивным воздействиям
- Повышение эффективности проводимых переговоров о закупках

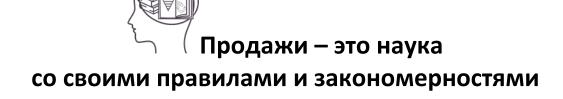
Длительность

2 дня

Методика

Интерактивный аналитический тренинг с большим количеством разбираемых кейсов от участников тренинга. В ходе тренинга анализируется переговорная ситуация участников, оценивается их позиция в переговорах и вырабатывается стратегия.

Ролевые упражнения (переговоры) займут 30% времени тренинга. Анализу и подготовке к переговорам будет посвящено еще 30%. Остальное время — теоретическая часть



Содержание

Повышение эффективности деятельности по закупкам

- Переговоры о закупках суть и продажа компании
- Что покупают поставщики
- Сколько они готовы платить и за что именно
- Факторы, влияющие на эффективность работы и на общий финансовый результат
- Переговоры «мягкие» и «жесткие». Суть и различие
- Выбор стратегии проведения переговоров
- Выбор стратегического партнера:
 - принципы
 - критерии
- Навыки, необходимые успешному специалисту по закупкам:
 - планирование позиции на переговорах
 - переговоры как инструмент влияния на поставщика
- Различия в позициях, манипулирование в переговорах

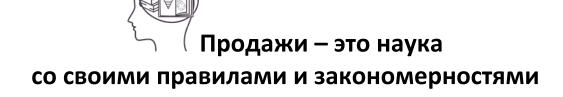
Упражнение. Ранжирование поставщиков по формальным критериям, выбор стратегических партнеров

Планирование и подготовка к переговорам

- Цели и стратегия компании
- Каковы Ваши КРІ?
- Их вес и важность
- Расстановка приоритетных целей
- Определение источников приоритета:
 - внутренние
 - внешние
- Как определять свою позицию в переговорах
- Как выбрать вид переговоров меновые, стратегические, манипулятивные, избегательные

Упражнение. Подготовка аргументов и выбор вида переговоров с реальными поставщиками. Разбор кейсов участников тренинга

Назаров Алексей
Консультант — управление продажами развитие навыков ведения переговоров
+7 916 522 16 45
Nazarov.nvision@gmail.com
www.anazaorv.org



Переговоры о закупках как процесс оказания влияния на поставщика

- Контакт и прояснение целей продавца
- Выстраивание необходимых взаимоотношений
- Соизмерение целей и реакция на первое предложение
- Контрпредложение и работа с возражениями
- Подготовка к мену. Определение фиксированных и переменных частей.
- Оценка ценности предложения поставщика

Упражнение. Ранжирование поставщиков по формальным критериям, выбор стратегических партнеров

Завершение переговоров

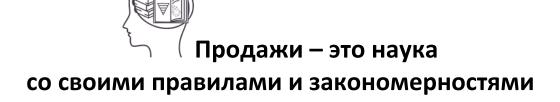
- Соотношение сил. Важность сотрудничества для каждой из сторон
- Сравнение и сопоставление предложений, ваших и поставщика
- Работа в сложных ситуациях:
 - управление конфликтами
 - тестирование на выбор преимущественной стратегии участниками
- Достижение договоренностей:
 - тактика уступок и соглашений мен
 - тактика салями
 - тактика конкурентного сравнения
- Умение настоять на своем. Метод DISC

Упражнение. Проведение ролевых игр (встреч) по подготовленному заранее кейсу Упражнение. Проведение ролевых игр (встреч) по материалам участников тренинга

Каждый из блоков тренинга заканчивается индивидуальной или групповой работой, направленной на применение полученных знаний

Тренинг заканчивается *бизнес-игрой*, направленной на отработку тактики проведения переговоров по закупкам с целью достижения наилучшего результата

Подведение итогов тренинга Составление индивидуального плана развития



Результат

Развитие у частников тренинга навыков планирования своей деятельности по достижению наилучших результатов при проведении переговоров по закупкам