



# Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

## 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

Назаров Алексей

Консультант – управление продажами развитие навыков ведения переговоров

+7 916 522 16 45

Nazarov.nvision@gmail.com

www.anazaorv.org



# Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

## 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 KPI?
- 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



# Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

## 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*



# **Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями**

## **Результат**

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