



Продажи – это наука со своими правилами и закономерностями

Переговоры для закупщиков

Целевая группа

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

Длительность программы

2 дня

Цели курса

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

Методика

Интерактивный аналитический тренинг с большим количеством разбираемых кейсов участников тренинга. В ходе тренинга анализируется переговорная ситуация участников, оценивается их позиция в переговорах и вырабатывается стратегия. Ролевые упражнения/переговоры займут 30% времени тренинга. Анализ 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
- 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 возможность 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 меню - 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
- 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 кейсу

Упражнение. Проведение ролевых игр/встреч по материалам участников тренинга

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

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

Подведение итогов тренинга

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

Составление индивидуального плана развития

Результат

1. Развитие навыков планирования своей деятельности по достижению наилучших результатов при проведении переговоров по закупкам