БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

23.01-24.01
OFFLINE

ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 ЧАСОВ

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Коммерческие директора.
Руководители и специалисты отдела закупки.

Умение договариваться о выгодных условиях сотрудничества с поставщиком – одно из самых ценных в работе закупщика. Успешное сотрудничество с поставщиками состоит в искусстве ведения переговоров. На программе вы узнаете все тонкости ведения переговоров. Это позволит вашей компании стабильно развиваться за счет долгосрочных договоров с поставщиками и их выполнения со стороны поставщиков.

В результате обучения специалисты вашего предприятия:

- Получат приемы эффективного проведения коммерческих переговоров.
- Смогут подготовиться к переговорам любой сложности.
- Смогут эффективно управлять переговорным процессом, выбирая наиболее выигрышную стратегию и тактики переговоров для различных переговорных ситуаций.
- Получат набор приемов торга по ключевым условиям закупки (цена, сроки и размер товарного кредита, условия поставки, качество закупаемого продукта) и научатся различным способам снижения закупочной цены.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

- Освоят приёмы ведения переговоров в сложных ситуациях, например, когда противоположная сторона имеет более сильную позицию и использует жесткую стратегию переговоров.
- Смогут эффективно справляться с манипуляциями противоположной стороны.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

ТЕМА 1 Подготовка к переговорам.

- Ключевые моменты подготовки к переговорам с поставщиками.
- Сбор и анализ информации о поставщике.
- Определение сильных и слабых сторон поставщика и его потенциала для выбора стратегии ведения переговоров.
- Определение целей и задач переговоров с поставщиком.
- Определение собственной позиции на переговорах в деталях (ассортимент, цены, размер товарного кредита, условия оплаты и т.д.).
- Разработка плана ведения переговоров.
- Подготовка вопросов к переговорам.
- Подготовка альтернативных (возможных вариантов) предложений.
- Аргументация нашего предложения.
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам.

ТЕМА 2 Переговоры в команде и в одиночку.

- Как избежать основных ошибок при проведении переговоров в команде.
- Планирование командных переговоров.
- Распределение ролей.
- Как успешно провести переговоры с командой поставщика в одиночку.

Практический кейс
Подготовка к переговорам.

ТЕМА 3 Стратегии и тактики ведения переговоров с поставщиками.

- «ЖЕСТКАЯ стратегия» – добиться победы, не заботясь об интересах поставщика.
- Методы давления на переговорах и способы противодействия им.

- «МЯГКАЯ стратегия» – когда выгодно уступать поставщику?
- «ТОРГ» или «Я сделаю это, если Вы сделаете то». Правила торга – как не попасть в тупик. Как выгодно «продать» уступки, на которые идет ваша компания. Что делать, если торг неуместен. «Win – Win» – в идеале и вы, и поставщик должны выйти с переговоров, достигнув справедливого соглашения, которое отвечает интересам обеих сторон.

Практический кейс

Определение стратегии и тактик ведения переговоров.

ТЕМА 4 Ведение переговоров и управление переговорным процессом.

- Установление контакта с поставщиком: формирование первого впечатления о себе и о компании – создание преимуществ с самого начала; деловая этика начала переговоров: рассадка за столом переговоров, приветствие и представление сторон, обмен визитными карточками; приемы налаживания отношений; создание позитивного фона на переговорах как средство достижения собственных целей.
- Взаимное уточнение интересов и позиций участников переговоров: как правильно принимать и передавать информацию на переговорах с поставщиками; навыки эффективного слушания для специалиста по закупкам; вербальные и невербальные коммуникации – что нужно и можно использовать.
- Аргументация и обоснование своего предложения: аргументация своего предложения в ходе переговоров; работа с возражениями поставщика; работа с конфликтами на переговорах: предвосхищение, провокация, разрешение; согласование позиций и выработка договоренностей в переговорах с поставщиками.
- Завершение переговоров: подведение промежуточных и окончательных итогов переговоров; заключение договора (дополнительного соглашения) как итог переговорного процесса; партнерские отношения – зачем они нужны? Что считать успехом переговоров с поставщиками?

Деловая игра

Ведения переговоров.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

ТАТЬЯНА ЧЕРДЫНЦЕВА

Первый заместитель директора БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, академический директор программы MBA General, руководитель и преподаватель кафедры менеджмента (преподаваемые дисциплины: стратегический менеджмент, операционный менеджмент, hr-менеджмент).

Опыт управления консультационными проектами: по разработке и реализации стратегии бизнеса; по описанию и оптимизации бизнес-процессов; по реорганизации предприятия; по проектированию и внедрению системной оценки, развития и обучения персонала, построению ассесмент-центра; по оптимизации систем стимулирования (грейдирование, внедрение оплаты труда по KPI). Член рабочей группы по реализации «Концепции формирования и развития системы бизнес-образования в Республике Беларусь» при Министерстве экономики Республики Беларусь.

Научные интересы: стратегическое планирование, компенсационный менеджмент, процессное управление.

ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ:

23.01 – 24.01 2023 г. **с 10.00 до 17.15**

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, БЦ «XXI век»,
г. Минск, пр-т. Независимости, 169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника **950 BYN + 20% НДС.**

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 694-31-87 (Viber, Telegram, WhatsApp)
+375 (29) 397-67-79
+375 (29) 700-67-79
+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

23-24 января

Переговоры
с поставщиками

© BS XXI CENTURY-CONSULT