

27 апреля 2018г.

ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ

Ведущая программы: Елена Стрелкова



О ЧЕМ ЭТА ПРОГРАММА?

В цели менеджера по закупкам входит получение лучших условий закупки, лучших цен от поставщиков товаров и услуг. Эффективное взаимодействие с новыми поставщиками, умение вызывать их доверие, создавать с ними такие отношения, при которых они идут навстречу — вот то, что требуется в современных условиях от персонала, работающего в области закупок и работы с поставщиками.

ЧТО ПОЛУЧАТ УЧАСТНИКИ?

- Четкое и структурированное понимание процесса переговоров
- Навык поэтапного ведения переговоров
- Умение ставить цели в переговорах о закупках
- Умение выработать эффективную стратегию ведения переговоров
- Умение эффективно и в короткие сроки готовиться к переговорам

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ - приобретение участниками профессиональных знаний, практических методов и навыков для эффективного ведения переговоров с поставщиками и аргументации своей позиции.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ:

1. Подготовка к переговорам

- Описание бизнес-процесса закупки
- Чем руководствуются при выборе поставщиков, критерии выбора поставщиков
- Критерии оценки поставщика.

2. Цели и стратегии переговоров

- Задачи и критерии эффективности работы менеджера по закупкам
- Аргументация, основанная на цифрах – как основа переговоров
- Постановка целей переговоров и определение условий их достижения
- Карта переговоров: интересы, люди, позиции, ресурсы.

3. Основные подходы в переговорах о закупках

- Предъявление себя и своей позиции на переговорах: позиция сотрудничества, компромисса, позиция торга, эмоциональная позиция, позиция давления, позиция логики, аргументации
- Управление пространством в процессе переговоров
- Усиление собственной позиции в процессе переговоров.

4. Основные этапы в переговорах о закупках

- Этапы переговорного процесса, задачи и результаты каждого этапа
- Коммуникативные навыки переговорщика: аргументация, вопросы, активное слушание
- Подбор аргументов. Экспромт или домашняя заготовка? Техники убеждений
- Работа с возражениями поставщика
- Вопрос о цене. Торги и уступки.

5. Завершение переговоров

- Приемы эффективного завершения переговоров и доведения до сделки на выгодных условиях для своей компании
- Фиксация договоренностей
- Контроль выполнения соглашения.

ФОРМА ПРОВЕДЕНИЯ:

Деловые и ролевые игры, обсуждения, задания на развитие навыков эффективного ведения переговоров о закупках

КАЖДЫЙ УЧАСТНИК ПОЛУЧАЕТ: методические материалы, которые можно использовать в дальнейшей работе

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ПРОГРАММЫ: 1 день (8 часов)

СТОИМОСТЬ УЧАСТИЯ 1 ЧЕЛОВЕКА: 5 950 рублей