

PRAKTYCZNE PODSTAWY ZARZĄDZANIA DOSTAWCAMI

CZAS TRWANIA SZKOLENIA - 2 dni (16 godzin szkoleniowych, 1 godzina szkoleniowa = 45 minut)

CELE SZKOLENIA

Zrozumienie istoty współpracy klient-dostawca
Poznanie sposobów skutecznej komunikacji i negocjacji
Zapoznanie się ze metodami nadzoru nad dostawcami
Ostrzeżenie przed najczęściej popełnianymi błędami

PROGRAM SZKOLENIA

1. Klient vs. Dostawca
2. Dostawca moim klientem, partnerem lub pracodawcą!!!
3. Podstawy negocjacji
4. Podstawy komunikacji
5. Standard rozmowy z dostawcą
6. Rodzaje pytań: otwarte, zamknięte, sugerujące
7. Parafraza
8. Zawartość raportu ze spotkania z dostawcą
9. Reklamacje
10. Audyty dostawców
11. Ocena dostawców
12. Podsumowanie