

STRATEGIE ZAKUPOWE I ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z DOSTAWCAMI

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

ADRESACI SZKOLENIA- Szkolenie polecamy pracownikom Działów Zakupów odpowiedzialnym za negocjowanie umów z dostawcami. Warsztat jest skierowany dla wszystkich osób realizujących działania zakupowe zarówno w firmach jak i jednostkach administracji publicznej i samorządowej. Szkolenie jest narzędziem zwiększenia skuteczności takich grup zawodowych jak: Kupcy i zaopatrzeniowcy, Kierownicy działu zakupów, Pracownicy działu importu, Handlowcy, Przedstawiciele handlowi i Kierownicy zespołów sprzedażowych poznający taktyki kupców oraz wszystkich osób, które chciałyby usprawnić i obniżyć koszty pozyskiwania zasobów dla firmy.

CELE SZKOLENIA

- Zwiększenie efektywności zarządzania procesem zakupowym
- Pogłębienie wiedzy negocjacyjnej w zakresie negocjacji zakupowych (z dostawcami)
- Zwiększenie skuteczności negocjacyjnych poprzez szerszy dobór narzędzi oraz świadomości własnego potencjału komunikacyjnego
- Przećwiczenie umiejętności praktycznych z zakresu negocjacji zakupowych (strategie negocjacyjne)
- Stworzenie własnego stylu komunikacyjnego i wizerunku profesjonalisty
- Zbudowanie katalogu technik oddziaływania na odbiorcę
- Zapoznanie się z technikami przygotowania się i prowadzenia negocjacji
- Technika opracowania katalogu argumentów i obrona własnego punktu widzenia
- Pogłębienie umiejętności wywierania wpływu
- Zwiększenie umiejętności rozmawiania z klientami o różnych typach osobowości
- Autodiagnoza własnych silnych stron i ograniczeń w negocjacjach zakupowych

PROGRAM SZKOLENIA

1. ZARZĄDZANIE RELACJAMI Z DOSTAWCAMI – WSPÓŁPRACA Z DOSTAWCĄ
2. PROCES ZAKUPU A PROCES SPRZEDAŻY
3. WPROWADZENIE DO NEGOCJACJI KIEDY NEGOCJOWAĆ, A KIEDY NIE?
4. ZASADY NEGOCJACJI TWARDYCH I MIĘKKICH
5. NEGOCJACJE OPARTE NA ZASADACH
6. NEGOCJACJE EKSPERYCKIE
7. ROLE UCZESTNIKÓW ZESPOŁU NEGOCJACYJNEGO W NEGOCJACJACH ZAKUPOWYCH
8. NEGOCJACJE UMÓW
9. PLANOWANIE I PROWADZENIE ROZMÓW - ETAPY NEGOCJACJI
10. NEGOCJACJE CENOWE
11. WYWIERANIE WPŁYWU W NEGOCJACJACH
12. ANTYMANIPULACJE W NEGOCJACJACH W ZAMÓWIENIACH PUBLICZNYCH - TAKTYKI NEGOCJACYJNE 49 TAKTYK
13. ETYKA W ZAWODZIE KUPCA
14. KOMUNIKACJA WERBALNA I NIEWERBALNA W PROCESIE NEGOCJACYJNYM – UMIEJĘTNOŚCI WSPOMAGAJĄCE NEGOCJOWANIE
15. DRESS CODE – WYWIERANIE WPŁYWU W NEGOCJACJACH POPRZEC WIZERUNEK
16. JAK SIĘ BRONIĆ PRZED OSKARŻENIAMI?
17. JA NEGOCJATOR
18. **WARSZTATY**
OSOBOWOŚĆ W NEGOCJACJACH (TECHNIKI PSYCHOLOGICZNE)