

Negocjacje zakupowe

Opis

Jak komunikować swoje oczekiwania w sposób zrozumiały i czytelny, aby intencje były znane? Jak współpracować w dialogu na stopie partnerskiej? Jak prowadzić negocjacje zakupowe? Na te i inne pytania postaramy się odpowiedzieć, podczas trwania szkolenia, dedykowanego dla pracowników, chcących poprawić umiejętności negocjacyjne. A może nawet uda się, zastosować coś z negocjacji zakupowych, w życiu prywatnym☺?

Cele szkolenia

Celem szkolenia jest przedstawienie praktycznych możliwości zastosowania metod i sposobów negocjacji zakupowych.

Profil uczestnika

Szkolenie jest adresowane do osób odpowiedzialnych za wykorzystanie i rozwijanie negocjacji zakupowych.

Korzyści dla uczestników

- umiejętność zaplanowania i przeprowadzenia rozmowy negocjacyjnej
- umiejętność dobrania odpowiedniego sposobu negocjacji do warunków
- porównanie doświadczeń z trenerem i uczestnikami

Metody szkolenia

Szkolenie ma formę wykładowo - ćwiczeniową. Każde z omówionych na szkoleniu narzędzi będzie utrwalane poprzez przygotowane ćwiczenia/scenki/studium przypadku trenera, które są oparte na praktycznych i adekwatnych do profilu szkolenia danych, czyli negocjacji zakupowych.

Czas trwania

8 godzin dydaktycznych - 1 dzień, 9-16.

Program szkolenia

Rozpoczęcie warsztatów:

1. Powitanie uczestników, rozpoznanie oczekiwań, spisanie kontraktu.
2. Prezentacja uczestników - wymiana doświadczeń w zakresie negocjacji zakupowych.

Zagadnienia wprowadzające:

3. Ustalenie priorytetów.

4. Analiza stron negocjacji.

Ja w roli efektywnego negocjatora:

5. Rozpoznanie siebie - własny styl negocjowania.
6. Cechy profesjonalnego i skutecznego negocjatora w odniesieniu do zakupów.
7. Jak podnieść efektywność własną i zespołu biorącego udział w rozmowach negocjacyjnych zakupowych?

Wykorzystanie własnych predyspozycji podczas rozmów z Partnerami:

8. Strategie negocjacyjne, w tym BATNA.
9. Negocjacje twarde i/lub miękkie.
10. Techniki negocjacyjne.
11. Proces negocjacji zakupowych.
12. Ustalenie potrzeb i możliwości partnera.
13. Umiejętność mówienia i słuchania.
14. Zamykanie rozmów zakupowych.

Podsumowanie i zakończenie szkolenia.