

Чек-лист подготовки к переговорам о закупке

- ☐ Я определил цели переговоров в диапазоне минимум-максимум.
- ☐ Я выяснил реальную текущую ситуацию на рынке и убедился, что предполагаемые мною условия сделки выгоднее среднерыночного предложения.
- ☐ Я узнал историю взаимоотношений нашей компании с этим поставщиком.
- ☐ Перечень требований к поставщику подготовлен и проранжирован по степени важности для нашей компании.
- ☐ Я подготовил перечень псевдоуступок и реальных уступок, на которые мы можем пойти в ответ на уступку или требования поставщика.
- ☐ Я знаю всю необходимую информацию о поставщике, об его поставщиках, его конкурентах, о других клиентах поставщика.
- ☐ У меня составлен список вопросов к поставщику, на которые я должен получить ответы в ходе переговоров.
- ☐ Я подготовил свои аргументы, чтобы убедить поставщика принять наши условия.
- ☐ Важная информация, которую я хочу донести до поставщика, визуализирована и наглядно показывает выгоду для поставщика.
- ☐ Я знаю, с кем конкретно буду вести переговоры, его должность, опыт работы, сферу его ответственности при принятии решения о сделке.
- ☐ Я продумал комплименты и малый разговор для вступления в контакт и создания позитивной атмосферы в переговорах.
- ☐ У меня собран «портфель переговорщика».
- ☐ Я договорился о том, когда, где, с кем и в какое время буду вести переговоры.
- ☐ Я подтвердил готовность встречаться вечером или утром перед выездом на переговоры (встречей поставщика в нашем офисе).
- ☐ Я уверен в себе, настроен позитивно и готов вести переговоры.

Открытый тренинг **«Переговоры в закупках: Кодекс-закупщика профессионала» (для производственных компаний)**. ↓

“Переговоры в закупках: кодекс закупщика-профессионала”



Формат: открытый тренинг-практикум



Продолжительность тренинга: 16 часов (2 дня).



Участники тренинга: Руководители отделов закупок, специалисты по снабжению, менеджеры по закупкам, менеджеры по снабжению, эксперты по закупкам, инженеры по комплектации, специалисты по техническим закупкам.



Бизнес-консультант: Кравченко Алина

Вы сейчас видите перед собой **УНИКАЛЬНУЮ** программу по проведению переговоров о закупках:

1. Минимум теории - МАКСИМУМ ПРАКТИКИ!
2. Использование методов переговоров в стиле «экшн».

Тренинговая программа построена с использованием баланса теории и практики: интерактивные информационные блоки, демонстрация и отработка психологических техник, самостоятельная работа, работа в парах и мини-группах, отработка навыков эффективного проведения переговоров, переговорные поединки Закупщик-Поставщик.

ПРОГРАММА ТРЕНИНГА



Структура и стратегии в переговорах о закупках

Целью стратегии является отыскание такого пути, который требует наименьшего расхода времени и энергии и дает возможность достичь наибольшего успеха.

- Семишаговая модель закупочного цикла и роль переговорного процесса в ней.
- Матрица товарных категорий в качестве ответа на вопрос: «Когда и какие переговоры необходимы с Поставщиком?»
- Структура переговоров о закупке.
- Основные стратегии. Стили поведения в переговорах.
- Сценарии в переговорах.
- Определение «критических точек переговоров».
- Позиции переговорщиков. Переговоры с позиции силы и позиции слабости.
- «Беспроеигрышные» ролевые сценарии и их использование в закупках.

Эффективная подготовка к переговорам о закупках

*Мы всегда готовимся к тому, чего не произойдет,
и всегда не готовы к тому, что действительно случается.*

- Матрицы KPI: условия поставок, цена, возможные риски и управление ними.
- Анализ KPI сделки. Как найти согласие между «хочу» внутреннего клиента, бюджетом и рыночной ситуацией.
- Подготовка к переговорам: анализ, исследования, гипотезы.
- Формирование Зоны возможных договоренностей по каждому KPI сделки.
- Цели в переговорах. Программа-минимум и программа-максимум.
- Преимущества и недостатки в собственной позиции, как их выявить и правильно с ними работать. Анализ факторов силы/слабости позиций сторон.
- Матрица информационной безопасности.
- Три уровня целей и ODE-анализатор как способ оценить переговорные шаги.
- Разработка вариантов достижения целей переговоров.

Искусство переговоров

*Если кто-то даёт понять, что он более полезен вам,
чем вы ему — знайте: на самом деле всё наоборот!*

- «Информационное поле переговоров».
- Формирование границ переговоров и входных барьеров для поставщика.
- Диагностика ключевых проблем в области пересекающихся интересов.
- Как понять цели и интересы поставщиков.

Искусство торга или как получить наилучшие условия

*Как только вы встанете на нашу точку зрения,
мы с вами полностью согласимся.*

- Программа-минимум и программа-максимум.
- Выстраивание собственной позиции.
- Стили торга. Сильные и слабые стороны каждого стиля.
- Механика торга в переговорах с поставщиками
- Поиск взаимной выгоды. Облегчение решения для другой стороны.
- Коммуникативные инструменты торга: ссылка на конкурентов, ссылка на обстоятельства, ссылка на прошлый опыт.
- Секреты успешной аргументации.
- Война аргументов, эффективные техники контраргументации.
- Обязательные контрольные точки переговоров.

Управление переговорами о закупках

*Самый лучший способ заставить человека что-то сделать
— это сделать так, чтобы он сам захотел это сделать.*

- Источники власти (влияния) в переговорах, выбор соответствующей стратегии переговоров.
- Психология поведения людей в соответствии с распределением власти.
- Психотипы переговорщиков и методы ведения переговоров в соответствие с каждым типом. Сильные и слабые стороны каждого психотипа.
- Настройка переговорного процесса под психотип оппонента.
- Усиление собственной позиции в переговорах.



Завершение переговоров

Даже если вы находитесь на правильном пути, то никуда не доберетесь, если будете просто сидеть на одном месте.

- Приемы эффективного завершения переговоров и доведения до сделки на выгодных для закупщика условиях.
- Матрица объективного анализа переговоров и их результатов.



Практическая часть:

Переговорные поединки Закупщик-Поставщик.

Разбор 4 наиболее распространенных ситуаций с точки зрения закупщика и поставщика. Ситуации, максимально приближенные к «боевым» в условиях текущих проблем на рынке. Каждой группе будет задана ситуация (легенда и исходные данные), будет создана зона пересечения интересов (Zone of Possible Agreement). Целью успешных переговоров будет: договориться в этой зоне. После переговоров будет анализ видеозаписи и наглядные примеры применения теоретических знаний.

1) Работа в целом с текущим поставщиком и начало работы с новым поставщиком.

Текущий поставщик сотрудничает с Вами очень давно и у Вас сложились тёплые личные отношения. Но Вам бы хотелось убедиться в том, что Ваш поставщик действительно так хорошо относится к Вашим затратам как к Вам, когда под угрозой Ваш бизнес и в результате Вы сами. Вы не хотите испортить отношения, так как уверены, что в «мирное время» это лучший поставщик, но сейчас, чтобы выжить, хотите плавно расширить базу поставщиков и возможно начать тендерные закупки, сохраняя при этом всевозможные скидки и выгоды, которые даём большой объем контракта (текущего или будущего).

2) Угрозы для выполнения обязательств и достигнутых договорённостей.

Текущий поставщик создал Вам ситуацию, когда Вы чуть было не остались без критически необходимого, что чуть не привело к срыву Ваших обязательств перед клиентами или остановки работы всего предприятия или офиса. Назывались стандартные, убедительные не зависящие от него причины (визит налоговой, таможня, постановления НБУ, запреты на оплату денег по импортным контрактам и т.д.).

3) Переговоры на тему повышения цен.

В силу сильных курсовых колебаний на рынке поставщик постоянно пытается поднять цену, заложив туда всевозможные риски роста курса (порой слишком высокие) ожидая момент наступления оплаты. Вы не уверены в объективности некоторых повышений цен и хотите убедиться в том, что Ваши цены действительно соответствуют ценообразованию на рынке, которое крайне нестабильно.

4) Переговоры с поставщиком-монополистом.

Ваш поставщик имеет возможность «выкручивать руки», не идет на уступки, понимая свою власть.

Каждый участник получает:

- Авторскую рабочую тетрадь с конспектом тренинга
- Необходимую канцелярию
- Комплексный обед
- Кофе-паузы
- Сертификат, подтверждающий прохождение обучения

БИЗНЕС-КОНСУЛЬТАНТ

КРАВЧЕНКО АЛИНА



Директор компании BCG-Academy.

Бизнес-тренер, консультант по вопросам эффективного управления, формирования управленческих команд, оценки руководителей, эффективных переговоров.

Стаж тренерской и семинарской работы: 12 лет.

Опыт успешного управления бизнесом 10 лет. Успешно реализовано более 40 проектов в сфере оценки ТОП менеджеров украинских и иностранных предприятий.

Образование:

Восточно - Украинский Национальный Университет. Маркетинг. Красный диплом

Дополнительное образование:

- ОТКРЫТЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ. Профессиональный Диплом по менеджменту.
- The professional Diploma in MANAGEMENT
- ОТКРЫТЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ВЕЛИКОБРИТАНИИ. Профессиональный сертификат по менеджменту.
- Professional Certificate in Management (The Open University Business School)

Сертификация:

- Certificate of Completion. The High Mark Successful Business Principles Seminar: Strategic Management in the Successful Company. One-week course. USA-Ukraine
- Certificate of Completion. The High Mark Successful Business Principles Seminar: Successful Human Resource Management Principles. USA--Ukraine
- Certificate of Completion. The one month DIS Program: Development of the Leadership and Management skills. Germany
- Certificate of Participation. The moderation training seminar entitled Metaplan Moderation (M1). Germany.
- Certificate of Participation. Training of trainers. ITO Germany.

Среди клиентов: Компания "ДТЭК", "Интерпайп НТЗ", Компания "Баядера Логистик", "КиевЭнерго", Компания "Сумитоми Корпорейшн Борднеце УА", Компания "УВРК", Компания "Эскарро Колор", Компания "Савекс Минералз", Телекоммуникационная группа "Вега", Компания "Олимп", Компания «Виссманн Украина», "ASBIS Ukraine", Компания "АТБ маркет", Сеть супермаркетов "ЛЕЛЕКА", РТЦ «Караван», ТС «Марс», ТС «Восторг», Сеть магазинов «ДИАВЕСТ», ТС «Оливье», ТС «Антошка» (Европродукт), ТС «Технополис», ТС «Перекресток», ТС «Рукавичка» («ЛьвовХолод»), Корпорация «ХайделбергЦемент», Компания «Silicio Solar» (Испания), СК «АХА», СК «Дженерали Гарант», СК «АЛИКО АИГ Лайф», ЮД «Зарина», СК «Кредо-Классик», Евпаторийский винзавод, ЗАО «Металлургический комбинат «Азовсталь», «Спортмастер», «Кока-Кола Бевериджиз», ТД Мегаполис (ТМ Хортица), ЗАО «Мегатекс», Квиза Трейд («Велика кишеня»), ООО "Алютек", ЗАО «Постулат», ООО «Оптимателеком», ТС «Билла», ООО «Нестле Украина», Представительство «Никомед», АБ «Swedbank», Чернобыльская АЭС, Представительство Royal Canin, СК «НОВА», ООО «Лига Бизнес Закон», Корпорация «Джейбил Серкит Украина» (Nokia), Фармацевтическая Компании «Дарница», Корпорация «Богдан», «Павлоградский химический завод», Корпорация «Ольвия», ТС «Космо», «Кривбасс Цемент», СГ «ТАС», ЗАО «УМС», Банк «Финансы и кредит», ЗАО "Одесский коньячный завод" (ТМ «Шустов»), СК «Эталон», Агробанк, Кредитпромбанк, «САП-Украина», Чернобыльская АЭС, УОПТ ОАО Мариупольский металлургический комбинат имени Ильича (г. Мариуполь), и др.

Оценка руководителей:

В течение 10 лет успешно реализованы проекты по оценке руководителей как иностранных, так и отечественных компаний, как в производственном секторе экономики, так и торговом, финансовом секторах. Основным методом, используемые при оценке - Assessment Centre.

Программы бизнес-консультанта:**Для руководителей:**

- «Мастерская управления»
- «Организация деятельности»
- «Проблемно-ориентированный подход в работе руководителя»
- «Управление изменениями»
- «Лидерство в управлении подчиненными»
- «Искусство управления: как повысить эффективность подчиненных»
- «Эффективные коммуникации»
- «Переговоры в работе руководителя»

Для продавцов:

- «Активизация продаж в B2B канале»
- «Жесткий практический курс подготовки менеджеров по работе с розничными сетями»
- «Переговорный спарринг: как добиться выгодных соглашений с розничными сетями»
- «Переговоры в стиле ЭКШН»
- «Жесткие переговоры»

Для закупщиков:

- «Кодекс Закупок: подробная инструкция закупщика-профессионала»
- «Переговоры в закупках: лучшее из переговорных практик»

За дополнительной информацией по участию в тренинге обращайтесь:

Куц Богдан,

г. Киев, ул. Днепровская набережная 14, оф. 246

Тел.: +38 (044) 360 77 31

Тел.: +38 (093) 809 48 73

Тел.: +38 (050) 380 32 72

bcg@bcg-academy.com

www.bcg-academy.com