

Переговоры с поставщиками.

Лучший опыт и современные технологии.



Сегодня большинство переговоров ведутся так или иначе с использованием силового рычага. И если он у Вас есть – Вам повезло – Вы диктуете волю. Если нет – упрашиваете, Вас пощадить.

Что делать в первом случае понятно. Хотя как показывает практика, даже если в Ваших руках утюг, он не гарантирует Вам получение именно того, что Вам надо и именно тогда. А мы идем на переговоры как раз за этим.

Еще сложнее работать с тем, кто сильнее тебя, реализуя при этом амбициозные цели.

Если Вам интересно как это делать, как успешно вести переговоры, получая от поставщика условия, которые даже Вам вчера казались не реальными. Причем получить не только на бумаге, но и добиться их выполнения. Тогда наш курс для Вас

Мы предложим Вам технологию, благодаря которой Вы сможете решить самые не реальные задачи и выиграть самые заранее проигранные переговоры. Причем вторая сторона сама предложит то, что Вам надо, хотя Вы об этом не говорили вообще.

Семинар рассчитан на:

Коммерческих директоров, руководителей отделов закупок, закупщиков, а также всех тех, для кого общение с поставщиками является ежедневной работой.

Среди компаний, сотрудники которых уже прошли обучение в СНГ:



ПРОГРАММА:

Подготовка и планирование переговоров с поставщиками

- Разработка позиционной карты компании
- Трехмерная модель постановки целей переговоров. Разработка плана. Практика.
- Самомотивация на результат и сверхдостижения. Как побеждать легко.
- Визуализация преимуществ: как превратить небольшие преимущества в значительные, большие - в сногшибательные

Переговорные технологии крупнейших компаний

- Закрытые инструкции переговорщика
- Технологии и приемы получения наилучших условий

Стратегия переговоров с поставщиком

- Виды основных переговорных стратегий (мягкие и жесткие, стратегии «выигрыш-проигрыш», «проигрыш-выигрыш», «проигрыш-проигрыш», «выигрыш-выигрыш», «выигрыш»), их плюсы и минусы. Как не стать жертвой шаблонов.
- **ИНОВАЦИЯ В ПЕРЕГОВОРАХ:** стратегия «ДРУГОЙ МИР»™ или как вести переговоры с кем угодно, о чем угодно, добиваясь своих целей без силового рычага.
- Игровой кейс «гарантии и штрафы»

Практика на отработку стратегий из опыта компании с использованием ситуаций не просто сложных, а изначально проигрышных. Готовьтесь!

Как получить наилучшие условия: скидки, бонусы, уступки. Искусство торговаться

- Что такое торг и как выстроить его правильно
- Механика торга в переговорах с поставщиками
- Выстраивание собственной позиции
- Тактические приемы, которые позволяют торговаться, не торгуясь
- Практические упражнения

Переговорный процесс

- Этапы переговоров. Законы эффективности.
- Типы переговорщиков. Характеристики.
- Вербальные и невербальные коммуникации.

Манипуляции и противодействие им

- Тактические приемы менеджеров по продажам
- Техники управления переговорами через перехват инициативы
- Виды и механизмы манипуляций
- Способы выявления манипуляций
- Противодействие манипуляциям
- *Практические упражнения*

Переговоры с поставщиком по телефону

- Специфика телефонных переговоров
- Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону
- Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным
- Управление голосом

Организация работы с поставщиками

- Разработка системы многомерной оценки поставщика. Каскадирование показателей. Примеры крупнейших компаний.
- Выделение и учет факторов, не поддающихся прямой количественной оценке
- Система наглядной оценки look-up tables
- Разработка стратегий по поставщикам с учетом информации о них и проведенного анализа.
- Примеры корпоративных стандартов регламентирующих работу с поставщиками.