

Методическое предложение по тренингу «Результативный процесс закупок»

Целевая аудитория:

Менеджеры по закупкам, категорийные менеджеры, менеджеры по маркетингу.

Основные цели обучения:

- Узнать и потренироваться переговорам в различных переговорных стилях;
- Сегментировать поставщиков по матрице «взаимной привлекательности» и определить закупочные стратегии и подходящие переговорные стратегии для каждого из сегментов;
- Потренировать ключевые переговорные приемы;
- Закрепить навыки переговоров в различных переговорных стилях и получить обратную связь по развитию своих навыков на основе ролевых игр;

Участники научатся как:

- Использовать различные стили в зависимости от стадии жизненного цикла поставщика;
- Разрабатывать переговорные сценарии;
- Определять нижнюю границу торга поставщика;
- Научиться подстраивать предложения поставщика к потребностям Компании;
- Управлять переговорным процессом через его структуру;
- Применять основные инструменты переговорщика;
- Применять приемы перехвата инициативы;

Продолжительность тренинга – 2 дня.

Стоимость корпоративного тренинга – 100.000 руб.

Контакты: Дмитрий Леонов, тел. +7 (916) 600-17-69, E-mail - dleonov@neocode.pro

Программа тренинга «Результативный процесс закупок»

Блок 1. Переговорные стили.

- Отличие процесса покупок от переговоров.
- Основные переговорные стили и их особенности.
- *Самоанализ: Тест Томаса.*
- *Ролевая игра на использование стилей.*

Блоки 2. Стратегии закупок.

- Матрица взаимной привлекательности.
- *Групповая работа: Предложение критериев взаимной привлекательности.*
- *Групповая работа: Посегментное предложение стратегий, применение стратегий к конкретным клиентам.*
- Соответствие посегментных стратегий, цикла жизни поставщика и переговорных стилей.
- *Групповая работа: составление списка переменных торга, разделение на список желаемого и список уступок.*

Блок 3. Этапы переговоров.

- Подготовка к переговорам.
- Открытие встречи.
- Определение интересов и проблем.
- *Ролевая игра на подготовку и определение интересов и проблем.*

Блок 4. Этапы переговоров.

- Представление целевого продукта.
- *Групповая работа: составление списка переменных торга, разделение на список желаемого и список уступок.*
- Торг.
- *Тренировка: использование техники «Если вы, то мы».*

Блок 5. Этапы переговоров.

- Предложение и компоновка.
- *Тренировка: определение нижней границы торга поставщика.*

- Заккрытие сделки.
- Анализ.
- Заполнение опросника на знание теоретической части.

Блок 6. Практика.

- *Ролевая игра 1. Анализ видео-записи участников.*
- *Ролевая игра 2. Анализ видео-записи участников.*

Блок 7. Практика.

- *Большая предметная ролевая игра в группах (бизнес-симулятор).*

Блок 8. Практика.

- *Большая предметная ролевая игра в группах (бизнес-симулятор).*
- Анализ результатов бизнес-симулятора.
- Обратная связь по заполненному ранее опроснику.

Регламент

Начало: 09:00, окончание: 18:00.

Перерывы на кофе и обед: 11:00, 13:00, 15:30.