



Программа семинара “Переговоры по закупке или как заставить поставщика отдать вам деньги”.

1. Техника и правила переговоров при закупках.

- Этапы развития переговоров, что должно быть на каждом этапе.
- Алгоритм принятия решения в переговорах: что нужно учесть, чтобы противник пришел к вашему решению.
- 7 правил переговоров которые необходимо соблюдать для их успешного завершения.
- Типичные ошибки переговорщиков и как их избежать.
- **Практические упражнения.**

2. Подготовка к переговорам о закупке.

- Какую информацию о поставщике нужно изучить заранее.
- Способы сбора и анализа информации: чего хочет поставщик, чего и кого он боится, уровни потребностей, сильные и слабые места.
- Цели компании vs цели и интересы менеджера по сетям, как это системно использовать.
- Как подготовить поставщика заранее - методы работы через инструменты влияния.
- Практические инструменты подготовки: таблицы, упражнения, алгоритмы.

3. Работа с рисками в переговорах.

- Определение возможных рисков в переговорах с поставщиком. Профилактика рисков.
- Расчет возможных уступок и требований.
- Подготовка переговорной аргументации с учетом слабых мест и интересов поставщика.

4. Приемы переговоров в работе со сложными поставщиками.

- Фундамент психологического влияния: законы, правила, инструменты.
- Как определить ложь в словах переговорщика, как использовать это знание.
- Манипуляции в переговорах: структура, использование и борьба с ними.
- Как сломать уверенность противника и заставить оправдываться.
- **Практические упражнения.**

5. Ловушки закупщика - инструменты подавления поставщика.

- **Тактики:** грубости, вежливости, ускорения, иллюзии законности и трехуровневой закупки, «вербовка» и многие другие.
- **«Парник идиотов»** - как использовать стремление поставщика к «отношениям».
- **Приемы в переговорах:** «нужда», пакетирование, «космос» - требование невозможного и другие.
- «Золотые» ошибки поставщика и их правильное использование.

- **Практическая отработка всех приемов и тактик.**

6. Переговоры о цене - как красиво добиться своего.

- Особенности переговоров о цене и их восприятие поставщиком.
- Как выбрать инструменты для отстаивания требований по цене.
- Как поставщики отрабатывают повышение цены – библиотека приемов.
- **Практические упражнения и ролевые игры.**

7. После переговоров.

- Анализ прошедших переговоров.
- Составление протокола переговоров.
- Укрепление достигнутых договоренностей.
- **Практические упражнения.**

Программа семинара рассчитана на 2 дня.