**О ПРОГРАММЕ**

**«Эффективные переговоры при закупках»**

|  |  |
| --- | --- |
|  |  |
|  |  |
|  |  |
|  |  |

**Длительность:** 2 дня (16 академических часов)

**Бизнес-тренер:** Сергей Лосев

**Целевая аудитория:**

**Цель тренинга** – развить у специалистов отдела закупок систему компетенций в сфере ведения переговоров высокой степени сложности.

**Задачи тренинга:**

* Структурирование участниками знаний о ведении переговоров;
* Развитие у участников тренинга навыков управления эмоциями;
* Развитие умения говорить «нет» в конструктивной форме, удерживать инициативу в переговорах

**Результат:**

* Понимание основных стратегий ведения переговоров
* «Соблюдение алгоритма переговоров»
* Понимание важности подготовки
* Умение работать с переговорной матрицей
* Выставление четких целей переговоров
* Умение прогнозировать поведение различных типов людей в переговорах
* Умение работать в жестких рамках
* Умение контролировать ход переговоров и чувствовать неприемлемые действия
* Умение создавать жесткие рамки при этом не упуская партнера
* Умение аргументировано сказать «нет»
* Умение создавать более выгодную альтернативу предложенному решению
* Умение перехвата инициативы в переговорах с помощью вопросов
* Умение грамотно резюмировать переговоры

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Эффективные переговоры при закупках»**

**День 1**

Структура переговоров по закупкам.

* Проблемные этапы переговоров.
* Навыки эффективного переговорщика на каждом этапе ведения переговоров.
* Системы ведения переговоров на рынке России
* Переговоры о закупках – «узкие» моменты подготовки.
* Как готовиться психологически.
* Сценарирование переговорного процесса: что готовить заранее
* Подготовка матрицы переговоров
* Ролевая гибкость в переговорах.
* Какие роли возможны, как их выбирать, как их играть.
* Типология ролей партнеров по переговорам
* Негативные эмоции в переговорах по закупкам.
* Алгоритм развития негативной эмоции, как противостоять негативу и агрессии.
* Какие действия приемлемы в случае «жесткого» партнера по переговорам, что недопустимо

**День 2**

* Как самому вести жесткие переговоры.
* Как удерживать конструктивное поведение и не «сдаваться».
* Как говорить «нет» и не терять возможности продолжать сотрудничество.
* Техники конструктивного отказа
* Тупиковые ситуации в переговорах. Как искать пути выхода. 4 причины «плохого» поведения людей и способы их профилактики. Как распознавать манипуляцию и контрманипулировать
* Инициатива в переговорах. Техники удержания и перехвата инициативы. Как создавать «нужные» эмоциональные ощущения у собеседника. Что такое «мускулы» переговорщика и как их «накачивать»
* Завершение переговоров «в свою пользу». Навыки резюмирования и «наведения мостов в будущее». Способы создания у собеседника ощущения «победы» и удовлетворения результатами.

## **Метод ведения бизнес-тренинга:**

Бизнес-тренинг проводится в режиме интенсивного взаимодействия ведущих и участников. Для эффективного усвоения участниками теоретического материала в программу включено большое количество ролевых и деловых игр. Программой также предусмотрена видеосъемка отдельных фрагментов семинара с последующим обсуждением отснятого материала.

Распределение времени в структуре бизнес-тренинга (формула эффективности):

* + 20% теоретический материал
	+ 60% деловые игры, упражнения, кейс-стади
	+ 20% работа участников: мозговые штурмы, обсуждения, разбор конкретных примеров

В течение тренинга тренерами ведется мониторинг эффективности занятий.

В завершение участники получат раздаточный материал в форме рабочего пособия, содержащего рекомендации.