**О ПРОГРАММЕ**

**«Практические навыки ведения переговоров c поставщиками»**

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

**Длительность:** 2-3 дня (зависит от уровня подготовки группы, уровень выясняется на предтренинговой диагностике)

**Бизнес-тренер:** Сергей Лосев

**Целевая аудитория:** данный тренинг предназначен для персонала, занятого в сфере работы с поставщиками товаров, материалов, сырья и услуг, в первую очередь — для менеджеров по закупкам, ведущим переговоры с поставщиками и партнерами.

О чем эта программа?

В цели менеджера по закупкам входит получение лучших условий закупки, лучших цен от поставщиков товаров и услуг. Эффективное взаимодействие с новыми поставщиками, умение вызывать их доверие, создавать с ними такие отношения, при которых они идут навстречу — вот то, что требуется в современных условиях от персонала, работающего в области закупок и работы с поставщиками.   
 Именно от этого, зачастую, зависит успех, как самой компании, так и лично менеджера по закупкам.   
 И именно поэтому особое значение приобретает наличие у менеджеров хорошо развитых коммуникативных навыков, навыков ведения переговоров.

Что эта программа даст Вашей компании?

За счет роста компетенции и умений менеджеров по закупкам, данная программа дает схему - как получить максимально выгодные условия работы с поставщиками (отсрочку платежа, скидки, ретробонусы) с существующими поставщиками и эффективно провести переговоры о поставках с новыми партнерами. Получить доступ к новым материалам и товарам, добиться эксклюзивных или более выгодных условий на поставку этих товаров и услуг. И, как следствие, — получить дополнительную прибыль и конкурентное преимущество на Вашем рынке.

Что получат участники?

* Четкое и структурированное понимание процесса переговоров
* Отработку навыков поэтапного ведения переговоров.
* Отработают навык постановки целей в переговорах о закупках
* Научаться вырабатывать эффективную стратегию ведения переговоров.
* Научаться эффективно и в короткие сроки готовиться к переговорам.
* Овладеют навыками построения конструктивного диалога, аргументации своей позиции и убеждения партнера.
* Научаться находить и продвигать в ходе переговоров выгодные варианты сотрудничества.

**Цель программы** - приобретение участниками профессиональных знаний, практических методов и навыков для эффективного ведения переговоров с поставщиками и аргументации своей позиции.

**РАЗВЕРНУТАЯ ПРОГРАММА**

**«Практические навыки ведения переговоров c поставщиками»**

**Введение в тренинг**

* Выявление ожиданий участников от совместной работы на тренинге
* Правила работы на тренинге
* Выявление приоритетов участников
* Структура переговоров по закупкам.
* Проблемные этапы переговоров.
* Навыки эффективного переговорщика на каждом этапе ведения переговоров.
* Системы ведения навыков переговоров с поставщиками

**Подготовка к переговорам**

* Постановка целей
* Позиции сторон, интересы, аргументы и когнтраргументы,
* Основные направления внимания заказчика
* Переговоры о закупках – «узкие» моменты подготовки.
* Как готовиться психологически
* Сценарирование переговорного процесса: что готовить заранее
* Подготовка матрицы переговоров
* Определение и выбор стратегии

**Цели и стратегии переговоров**

* Основные цели сотрудников на переговорах, SMARTизация целей
* Пункты и условия возможные для обсуждения
* Составление переговорной матрицы
* Аргументация основанная на цифрах – как основа переговоров, формулы которые работают.
* Что конкретно предполагается сделать?
* Что может помешать?
* Сценарные вопросы переговоров

**Определение истинных мотивов клиента**

* Отработка техник задавания вопросов
* Особенности предъявления темы переговоров для различных клиентов
* Опросная система SPIN

**Ориентация в клиенте**

* Изучение техник выявления скрытых и явных мотивов партнера по переговорам
* Техника активного слушания
* Отработка техник задавания вопросов
* Особенности предъявления темы переговоров для различных клиентов

**Презентация своих предложений**

* Правила и методы аргументации в переговорах
* Три вида презентаций
* Освоение технологии перехода от повествовательной презентации к вопросной презентации.
* Техника «ХПВ»
* Техника работы с убеждениями

**Управление переговорами**

* Предъявление себя и своей позиции на переговорах
* Позиция компромисса
* Позиция торга
* Позиция логики, аргументации
* Эмоциональная позиция
* Позиция давления
* Позиционный торг и примирение интересов
* Управление пространством в процессе переговоров

**Этапы переговоров**

* Подготовка и планирование
* Начало переговоров
* Этап тестирования
* Движение в сторону уступок
* Завершение переговоров и достижение договоренностей

**Завершение переговоров**

* Завершающие фразы
* Изучение основных сложностей при достижении договоренностей.
* Получение «ДА» клиента
* Подведение итогов
* Заключение договора

**Выход из контакта**

* Выход из контакта с максимальной пользой.
* Завершение переговоров «в свою пользу».
* Навыки резюмирования и «наведения мостов в будущее».
* Способы создания у собеседника ощущения «победы» и удовлетворения результатами.

**Завершение тренинга**

* Выявление техник, которые необходимо отслеживать на практике каждому из участников
* Создание положительного настроя на работу и использования новых инструментов

**Распределение времени в структуре тренинга**

**(формула эффективности):**

* + 10% теоретический материал
  + 60% упражнения, кейс-стади, разбор упражнений, личной эффективности, видеоанализ практических кейсов
  + 30% работа участников: мозговые штурмы, обсуждения, разбор конкретных примеров, консультации по вопросам слушателей на тему тренинга.