

Odnośnik do strony szkolenia:

<http://goodman.eu/szkolenia/profesjonalne-negocjacje-zakupowe-wroclaw-marzec-2018>

PROGRAM SZKOLENIA:

PROFESJONALNE NEGOCJACJE W ZAKUPACH

08-09 MARZEC 2018
WROCŁAW
HOTEL EUROPEUM
ul. Kazimierza Wielkiego 27A



Według oceny naszych klientów:
„Genialnie przeprowadzone szkolenie, nieocenione w pracy kupca...”

Dzień pierwszy – start 9:00

- ∞ Cele sprzedawcy i kupującego. – uświadomimy uczestnikom szkolenia jakie są cele dostawy oraz jakimi wartościami powinien kierować się kupiec w trakcie wyboru potencjalnego dostawcy.
- ∞ Zasady prawidłowej komunikacji w tym komunikacji asertywnej.
 - > Jak komunikować się z dostawcą;
 - > Jak dochodzić swoich praw;
 - > Dlaczego komunikacja asertywna jest jedyną skuteczną drogą dla Kupca;
 - > Kiedy wymagamy a kiedy ulegamy.
- ∞ Zarządzanie relacjami z dostawcą czyli na czym naprawdę polega SRM i jak wpływa na proces negocjacyjny.
- ∞ Przygotowanie do negocjacji. Wybór odpowiedniego sposobu działania:
- ∞ Zaczynij od NIE! – kiedy stosujemy znaczenie tego słowa w negocjacjach z dostawcą, klientem oraz komunikacji międzyludzkiej.
- ∞ Niezbędne podstawy mowy ciała.
- ∞ Brudne tricki w negocjacjach zakupowych – czy stosować? Jak się bronić?
- ∞ Kolejność wątków w sondowaniu drugiej strony.
- ∞ Logika argumentów;

Zakończenie dnia pierwszego 16:30

Dzień drugi – start 9:00

- ∞ ANALIZA WIDEO – ćwiczeń negocjacyjnych
- ∞ Manipulacja w negocjacjach- omówienie prawie 30 taktyk i tricków negocjacyjnych, którymi może się posłużyć kupiec w trakcie rozmowy z dostawcą. (omówienie kotwic, metaprogramów oraz zasad konstrukcji zdań z wykorzystaniem metod perswazji).

- ∞ Negocjujemy z monopolistą;
- ∞ Negocjacje a ograniczenia czasowe;
- ∞ Metoda skracania czasu negocjacji;
- ∞ Taktyki negocjacyjne a strategie sourcingowe – wpływ strategii sourcingowych na relacje z dostawcą oraz stosowane taktyki negocjacyjne.
- ∞ Model dyscyplinowania dostawcy – według metody GOODMAN.
- ∞ Metody obchodzenia obiekcji;
- ∞ Największe błędy negocjatora zakupowego – na co uważać i czego nie powinniśmy stosować w naszej pracy.
- ∞ Konflikt – przedstawienie zalet i wad konfliktu w jaki sposób kupiec może nim zarządzać.
- ∞ Dostawca i Klient na etacie -jak przekonać dostawcę aby pracował dla nas za nas.

Zakończenie dnia 16:30-17:00

CEL SZKOLENIA:

Celem szkolenia „**PROFESJONALNE NEGOCJACJE W ZAKUPACH**” jest poszerzenie oraz ugruntowanie wiedzy na temat negocjacji zakupowych, taktyk negocjacyjnych, metod analizy, komunikacji w biznesie oraz praktycznych metod radzenia sobie w sytuacjach konfliktowych oraz kryzysowych z kontrahentem

KORZYŚCI:

- ∞ dzięki uczestnictwu w oferowanym przez GOODMAN szkoleniu kupcy nabędą lub pogłębią kompetencje lub umiejętności niezbędne w codziennej pracy w ramach zarządzania relacjami z dostawcami,
- ∞ uczestnicy poznają innowacyjne narzędzia wykorzystywane w procesie zarządzania relacjami w praktyce,
- ∞ wspólnie z uczestnikami omówimy najlepsze praktyki zakupowe w procesie SRM
- ∞ zrealizujemy ciekawe zadania i ćwiczenia dla kupców dotyczące budowania relacji z dostawcami.

METODA PROWADZENIA SZKOLENIA:

Szkolenie ma formę warsztatową angażującą uczestników do aktywnej pracy, prócz wykładów angażujemy uczestników do aktywnej dyskusji oraz licznych ćwiczeń zarówno manualnych jak i interaktywnych, mających na celu wypracowanie konkretny rozwiązań.

Jednym z wykorzystanych narzędzi będą gry symulacyjne z wykorzystaniem nagrań wideo oraz ich analizy.

Uczestnicy gry w kilkusobowych zespołach lub parach przeprowadzą realny proces negocjacji według określonych w scenariuszach uwarunkowań oraz założonych celów. Po ćwiczeniu postaramy się przeprowadzić szczegółową analizę zachowań zarówno pozytywnych jak i negatywnych, spróbujemy również wspólnie znaleźć praktyczne rozwiązania ułatwiające pracę negocjatora.

TRENER/TRENERZY:



Grzegorz Olechniewicz – Ekspert w dziedzinie zarządzania, doświadczony trener i doradca, realizował projekty i strategie między innymi dla firm z branż: motoryzacyjnej, farmaceutycznej, bankowej, telekomunikacyjnej, FMCG, oraz dla firm zajmujących się przemysłem ciężkim. W opinii wielu klientów jeden z czołowych europejskich ekspertów w dziedzinie strategii oraz negocjacji zakupowych. Swoje doświadczenie zdobył jako Kupiec w firmie ALMA Inteligentny Świat S.A., Procurement Manager w Ariba Inc. oraz Project Procurement Manager dla Carrywater Group S.A. (realizując proces kontraktowania dostawców na potrzeby projektów IT o wartości przekraczającej 600 000 000 zł) Przez ostatnie lata doradzał dziesiątkom firm w zakresie organizacji oraz optymalizacji procesów zarządzania. Od 2004 roku prowadzi szkolenia oraz projekty doradcze w obszarze optymalizacji przedsiębiorstw, trwałego podnoszenia efektywności, oraz zarządzania projektami. Piastował stanowisko Dyrektora Operacyjny w Grupie Constans. Twórca GO-CTR Consulting i Polskiej Grupy Zakupowej (realizacja zakupów grupowych). Prezes zarządu i główny ekspert ds. zarządzania w firmie GOODMAN GROUP Sp. z o.o. Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu a obecnie wykładowca, konsultant merytoryczny oraz promotor na kierunkach studiów podyplomowych Zakupy w Biznesie, Menedżer Zakupów oraz Zarządzanie Projektem na WSB w Poznaniu i Chorzowie. Swoją wiedzę i doświadczeniem dzieli się również ze studentami kierunków studiów podyplomowych: Studia Managerskie, Strategie Sprzedaży czy Negocjacje i Mediacje. Współzałożyciel i członek dwóch krajowych stowarzyszeń branży zakupowej. Łączny budżet projektów zakupowych które wspierał w 2016 roku przekroczył wartość 4 500 000 000 złotych.

WARTOŚĆ SZKOLENIA:

ILOŚĆ OSÓB	1	2	3	4
PLN ZA OSOBĘ	1600	1400	1300	1200

Wartość szkolenia podana w zł netto.

Wartość szkolenia zawiera:

- ∞ materiały szkoleniowe;
- ∞ wykłady oraz ćwiczenia 8h dziennie (1h-45min) oddzielone przerwami;
- ∞ certyfikat potwierdzający udział w szkoleniu;
- ∞ napoje, poczęstunek obiady;
- ∞ opcjonalnie istnieje możliwość dokupienia noclegu.

Odnosnik do strony szkolenia:

<http://goodman.eu/szkolenia/profesjonalne-negocjacje-zakupowe-wroclaw-marzec-2018>

TAGI: SZKOLENIA DLA KUPCÓW, SZKOLENIA DLA DZIAŁU ZAKUPÓW, OPTYMALIZACJA ZAKUPÓW, ZARZĄDZANIE ZAKUPAMI, SRM, SOURCING, PROCUREMENT, ZAKUPY STRATEGICZNE, ZAKUPY OPERACYJNE, SZKOLENIA DLA MANAGERÓW ZAKUPÓW, WARSZATY SZKOLENIOWE, NEGOCJACJE ZAKUPOWE, KPI W ZAKUPACH, NARZĘDZIA ZAKUPOWE, PLATFORMA ZAKUPOWA, REKRUTACJA KUPCÓW