



## Программа тренинга «Переговоры с поставщиками»

От эксперта по закупкам Натальи Уразовой.

Самая популярная программа. Тренинг дает участникам теорию, тактику и игровую практику ведения переговоров в типовых и сложных ситуациях: заключение сделки, изменение условий, решение проблем в поставках. 70% времени выделено на практику. Благодаря записи ролевых игр участников на видео и последующему анализу участники узнают свои сильные и слабые навыки ведения переговоров, определяют индивидуальный стиль, смогут увеличить свой портфель инструментов ведения переговоров. На тренинге будут рассмотрены 78 практических приемов и инструментов для ведения переговоров с поставщиками.

### Для кого разработана программа:

- Директор по закупкам
- Категорийный менеджер
- Менеджер по закупкам
- Для всех специалистов, ведущих переговоры с поставщиками

### Результаты тренинга:

- **Экономия.** Применяя полученные инструменты, вы улучшите результаты своих переговоров - будете тверже отстаивать интересы компании, получать ниже цены и лучше условия без конфликтов, давления и манипуляций
- **Стратегия.** Вы сможете определить стратегию работы с поставщиком и выстроить план коммуникации с ним в долгосрочной перспективе, формируя целевые отношения в каждой точке контакта
- **Развитие.** На тренинге отработаете много конкретных приёмов, узнаете свои сильные и слабые стороны, определите индивидуальный стиль, сделаете план развития навыков ведения переговоров

### В программе:

#### Стратегии работы с поставщиками

- Виды стратегий взаимодействия с поставщиками категории
- Портрет поставщика, анализ конкурентной силы компании, выбор стратегии
- Механизм оценки и мониторинга работы поставщика, сопровождение контракта
- Планирование развития взаимоотношений с поставщиком, план коммуникаций
- Отличия переговоров по заключению сделки и сопровождению контракта

*Практикум: Кейс "Выбор стратегии работы с поставщиком" (варианты: услуги, сырьё)*

#### Подготовка к переговорам

- Определение целей и стратегии переговоров
- Сбор необходимой для переговоров информации о поставщике

- Определение и ранжирование интересов компании
- Составление перечня требований к поставщику
- Прогноз зоны возможного соглашения и поиск наилучших альтернатив (BATNA)
- Анализ и ранжирование уступок, на которые мы готовы пойти
- Определение того, что «продает» закупщик на этих переговорах
- Создание алгоритма вопросов для сбора необходимой информации
- Подготовка организационных моментов

*Практикум: Кейс "Подготовка к переговорам" (используется Бланк подготовки к переговорам и чек-лист)*

### **Ведение переговоров**

- Этапы переговоров и результаты каждого этапа;
- Вступление в контакт. Приёмы формирования доверия и конструктивной атмосферы;
- Выявление ожиданий и позиций поставщика, прояснение интересов;
- Достижение принципиального подхода к переговорам;
- Умение получать информацию и фиксировать ответственность за сказанное;
- Развитие навыков активного слушания;
- Возможные манипуляции продавца и способы их нейтрализации;
- Достижение договоренности. Границы зоны возможного соглашения;
- Работа с возражениями поставщика. Аргументация и контраргументация
- Удержание целей и контроль хода переговоров

### **Приёмы торга по цене и условиям**

- Определение зоны торга
- Проверка соответствия зоны торга целям и интересам
- 15 способов обсуждения цены и условий
- Сигналы готовности к сделке
- Завершение торга и заключение сделки

*Практикум:*

*Ролевые игры «Заключение сделки с новым поставщиком», «Изменение условий договора», «Снижение цены», «Решение проблем в поставках».*

### **Анализ переговоров**

- Анализ переговоров. Оценка результатов
- Механизм контроля и мониторинга контракта
- Follow up

## Формат тренинга

- Теория даётся в коротких лекционных блоках в начале тренинга и в процессе разбора практических упражнений;
- Часть ролевых игр записывается на видео;
- Проводится видеоанализ использованных приемов и результатов с разбором ошибок и разбором возможных сценариев развития переговоров;
- Самооценка навыков ведения переговоров по специальному листу наблюдений;
- В конце тренинга составляется план индивидуального развития навыков.

Продолжительность: 3 дня (24 академических часа)

График работы: с 09:30 до 17:30 с перерывом на обед и два кофе-брейка.

Всем участникам выдаются методические материалы, записи видеоигр, листы наблюдений и бланк подготовки к переговорам.

При проведении корпоративного тренинга программа адаптируется под специфику закупок и переговоров компании. Тренер выезжает во все регионы страны.

## О тренере:

### Наталья Геннадьевна Уразова



- Проводит обучение отдела закупок с 1999 года;
- Экспертиза в областях: Управление поставщиками, Категорийный менеджмент на производстве, Стратегия закупок;
- Активно продвигает лидерскую роль закупок в деятельности компании;
- Свыше 11 000 закупщиков прошли программы обучения;
- Участники тренингов особенно отмечают четкую и структурированную подачу материала, практичность информации, актуальность практики, атмосферу тренинга

## Среди клиентов:

«НЛМК», «Табыш», «Мегафон», «Мистерия», «ОЗНА», «ЛокоТех», ZMS, «Додо Пицца», «LafargeHolcim», «Технониколь», «Легран», «Фамилия», «Павлодарэнерго», «ЦАЭК»,

АФК «Система», АО «Керриер Рефриджерейшен Рус», ФГУП «НАМИ», «Alkaloid Rus», «International Paper», «OrangeBusiness Services», «МТС», «TNT», «Уралхим», «Таргин», СИБУР, УАЗ, ГК «Волга- Днепр», «Magnum Cash&Carry», «Уралкалий», «БелАгро», «Proplex», «Элком Электро», «Danfoss», ТД «Южный», «Sodexo», «Союзспецодежда», «Медиа Маркт», «ТетраПак», «Мегафон-Урал», "Reytheon", "Broen", "TUV", "СУЭК", "Сбербанк", «Ростар», «Интерпайп», «АртЭкс», «ТетраПак», «Ин-Лайн», «Камея», «Королёвский трубный завод» и др.

## Стоимость

Открытый тренинг	Корпоративный тренинг
34 500 рублей за 1 участника. 5% скидки за участие двух и более человек.	375 000 рублей трехдневный тренинг для группы до 12 человек. Максимальный состав группы – 16 человек (с доплатой за превышение количества участников свыше 12 человек).
В стоимость входит: участие в тренинге, методические материалы, обеды и кофе-брейки во время обучения, памятные сертификаты участия, онлайн-тестирование изученных приёмов и инструментов.	В стоимость входит: подготовка и адаптация программы, проведение тренинга, методические материалы, онлайн-тестирование после проведения обучения, памятные сертификаты участия.

Договор с ИП (УСН). Предоплата 100%. НДС не облагается.

## Как заказать тренинг?

Заказать тренинг для компании или направить специалиста на открытый тренинг можно, позвонив по тел. +7 (495) 649-86-16 или по e-mail: [info@urazova.com](mailto:info@urazova.com)

Все программы тренингов Натальи Уразовой на сайте [www.urazova.com](http://www.urazova.com)