

Warsztat

Negocjacje w dziale zakupów



- Czym w ogóle są negocjacje?
- Czy jest różnica między negocjacjami zakupowymi a sprzedażowymi?
- Cechy dobrego negocjatora zakupowego.
- Techniki negocjacyjne w procesie zakupowym.

Zgłoś swój udział już dziś!

☎ 728 108 188 ✉ aleksandra.borowska@bmspolska.pl



Negocjacje w dziale zakupu:

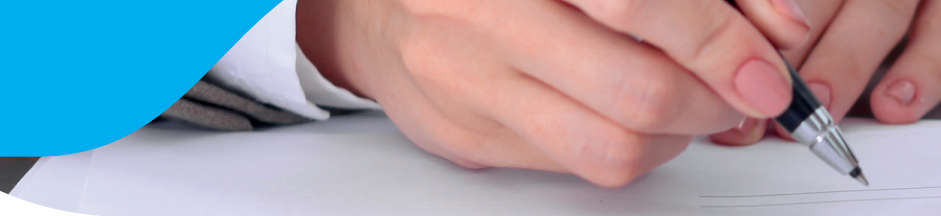
- Czym w ogóle są negocjacje?
- Czy jest różnica między negocjacjami zakupowymi a sprzedażowymi?
- Cechy dobrego negocjatora zakupowego.
- Jakie są najważniejsze elementy negocjacji zakupowych?
- Rodzaje negocjacji zakupowych w zależności od zakresu, powtarzalności, skali.
- Czy w negocjacjach zakupowych skupiamy się wyłącznie na tym czego nam potrzeba?
- Znajomość potrzeb dostawców – przeszkoda czy szansa?
- Techniki negocjacyjne w procesie zakupowym.
- Czy elementy tego procesu muszą podlegać kontroli bieżącej i systemowej ?
- Czy i jak można uchronić się przed niebezpieczeństwami związanymi z nieprawidłowościami w negocjacjach zakupowych?

cele i korzyści dla uczestników warsztatów:

- Zapoznanie się z fundamentami procesów zakupowych.
- Określenie warunków prowadzenia negocjacji zakupowych.
- Określenie podstawowych elementów negocjacji zakupowych.
- Opisanie sposobu naboru dostawców, ich kategoryzacji i ustalenia priorytetów.
- Przygotowania do negocjacji, ich przeprowadzenia i dokumentowania wyników (umowy).
- Zwrócenie uwagi na miejsca krytyczne negocjacji:
 - strategia odpowiadająca strategii ogólnej, w fazie przygotowań oraz prowadzenia negocjacji współpraca z działem prawnym, finansowym, logistycznym, administracją, sprzedażą i marketingiem;
 - zapoznanie się ze stanem faktycznym - porównanie z zasadami - wnioski - plan działania/interesariusze - weryfikacja wykonania planu.
- Zdefiniowanie przykładowych zagrożeń wynikających z nieuwzględniania wymogów zorganizowanego procesu negocjacyjnego – formalnych i praktycznych.

Do kogo adresowany jest ten warsztat?

- Do zarządzających działalnością zaopatrzeniową firmy.
- Do zarządzających zakupami na poziomie operacyjnym.
- Do prowadzących zakupy w firmie.
- Do współpracujących z działami zakupowymi.



Dzień I

1. Co to jest proces zakupowy ?
 - Zakupy = zaopatrzenie?
2. Elementy negocjacji
 - Strategia
 - Dostawcy
 - Negocjacje
3. Dostawcy
 - Dobór
 - Kategoryzacja
4. Negocjacje
 - Przygotowanie
 - Cele
5. Negocjacje
 - Skuteczne przeprowadzenie
6. Podsumowanie

Dzień II

1. Miary zakupów
 - KPI
 - Miary
2. Umocowanie
 - Struktura
 - Rola
3. Wybór dostawcy
 - Ćwiczenia
4. Umowa
 - Negocjujemy
5. Analiza
 - Narzędzia
6. Podsumowanie



“Jako pracownik korporacji uczestniczyłem w wielu tzw. szkoleniach miękkich. Zatem po szkoleniu „Efektywne przywództwo” nie spodziewałem się niczego nowego. Ale już po pierwszych 5 minutach, wiedziałem, że to nie jest zwykłe szkolenie miękkie, Piotr świetnie wciąga w interakcję, angażuje uczestników do naturalnego wysiłku. Takie szkolenie może być nawet początkiem do zmiany osobowości.”