

Beszerzési tárgyalások

FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU

Sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés

Módszerek és technikák, gyakorlati tanácsok, tapasztalatok
2014. DECEMBER 15-16., BUDAPEST



ÁRTÁRGYALÁSOK

- ➔ előkészítése és tervezése
- ➔ lebonyolításának taktikái
- ➔ értékelése és a tanulságok levonása

Interaktív
prezentáció a
MIT
-ekre

Szituációs
gyakorlatok a
HOGYAN
-okra

Közös
gondolkodás a
MIÉRT
-ekre

TRÉNINGVEZETŐ



Székely Tamás,
ügyvezető igazgató, vezető tréner,
Tréning Centrum Magyarország
Szervezetfejlesztési és Képzési Kft.

„Azt hittem nem fogok
sok minden újat tanulni.
Két napig csak új
dolgokat tanultam.”

Selmeci Balázs, beszerzési
szakértő, FGSZ Zrt.

BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK - FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU

2014. DECEMBER 15-16., BUDAPEST

Az eredményes beszerzési tárgyalások kulcsfontosságú pontja a vállalat számára legkedvezőbb árak elérése. A beszerzési vezetők számára nélkülözhetetlen tárgyalástechnikai sajátosságok, trükkök és fortélyok elsajátításán és sikeres alkalmazásán túlmenően rendezvényünk a tárgyalások egyik legfontosabb összetevőjéhez, a **megfelelő árstruktúra meghatározásához szükséges know-how**-t kínálja.

A tréning célja, hogy gyakorlati útmutatót adjon az optimális ár- és fizetési kondíciók eléréséhez az ártárgyalások alapos előkészítésétől kezdve a sikeres megvalósításig.

Feldolgozásra kerülő témakörök - Mit kell tenni? És ami mögöttük van... Hogyan kell tenni? - módszerek és technikák, gyakorlati tanácsok, tapasztalatok megosztása

A TRÉNING IDŐBESZTÁSA:

8.30-9.00 regisztráció

9.00-10.30 I. blokk

10.30-11.00 kávészünet

11.00-13.00 II. blokk

13.00-14.00 ebéd

14.00-15.30 III. blokk

15.30-16.00 kávészünet

16.00-17.00 IV. blokk

17.00 a tréningnapok vége

A KÉT NAP TRÉNERE:



Székely Tamás, ügyvezető igazgató, vezető tréner,
Tréning Centrum Magyarország Szervezetfejlesztési és Képzési Kft.

A Széchenyi István Egyetemen mérnöki, a Budapesti Műszaki Egyetemen tanári diplomát szerzett. NLP területén mesterdiplomával rendelkezik. A Tréning Centrum Magyarország egyik alapító tagja. Közel két évtizede foglalkozik oktatással, készségfejlesztő tréningek megtartásával, fejlesztési programok kidolgozásával, vezetési tanácsadással, tagja különböző szervezetfejlesztési projekteknek. Szakmai munkájáról bővebben a www.treningcentrum.hu oldalon tájékozódhatnak. Szakterületei: vezetői kompetenciák fejlesztése, személyes tanácsadás - coaching, értékesítés fejlesztés és támogatás, szervezeti és személyek közötti kommunikáció, trénerképzés, időgazdálkodás és feladatmenedzsment, együttműködés hatékonyságának növelése.

BESZERZÉSI ÁRTÁRGYALÁS MESTERFOKON TRÉNINGÜNKET AJÁNLJUK:

- ➔ beszerzési vezetőknek, osztályvezetőknek
- ➔ supply chain vezetőknek
- ➔ vezető beszerzőknek
- ➔ beszerzési specialistáknak

Mindazon szakembereknek, akik napi munkájuk során részt vesznek a beszerzési szerződéskötések kialakításában és ártárgyalások lebonyolításában vállalati és tanácsadói oldalon egyaránt.



A tréning tematikája:

ÁRTÁRGYALÁSOK ELŐKÉSZÍTÉSE ÉS TERVEZÉSE

- A tervezés fontossága
 - a tárgyalófelek erőviszonyai
 - a monopoljellegű szállító
 - a versenyztető beszerzés
- Az ártárgyalások előkészítésének lépései
- A tipikus árképzési módszerek
 - adatok előkészítése
 - az ártárgyalások témaköreinek meghatározása
 - a témák rögzítésének aspektusai
 - stratégia kidolgozása esetleges eltérés esetén
- Hogyan készülhet fel a nyertes alkupozíció elérésére? (szám adatok, tárgyalási fortélyok)
- Alkutartományok meghatározása
 - az alkutartomány tárgyalási témakörönként
- Felkészülés az üzletkötők gyakran alkalmazott stratégiáira
- Az áron kívüli egyéb kondíciók elérésének megtervezése
 - az alapárra ható tényezők
 - a nem számszerűsíthető engedmények elérése
- Csekklista az előkészítés során figyelembe veendő szempontokhoz

Csoport moderáció

Interaktív prezentáció

Tanuljunk másoktól: megtörtént esetek tanulságai

A LEBONYOLÍTÁS TAKTIKÁI

- Piaci szempontok, kérdések, érdekek megvitatása a kitűzött célok figyelembevétele mellett
- Az áremelések kezelése - elutasítás
- A mennyiségi kedvezmények kiharcolásának lehetőségei
 - A különböző kedvezmények (rabat, skontó, ...) hatása
- A fizetési határidők konkrét letárgyalása
- „Játék” a fizetési határidők és áremelések kombinációjával a vételi ajánlatban
- A felárak elkerülése
- Standard ártárgyalási fortélyok „bevetése”
- A sikeres üzletkötés érzésének keltése az üzletkötőben
- A szezonális árkedvezmények „elérése”

Interaktív prezentáció a MIT -ekre

Szituációs gyakorlatok a HOGYAN -okra

Közös gondolkodás a MIÉRT -ekre

ÉRTÉKELÉS ÉS TANULSÁGOK

- Az értékelés fontossága
- Az értékelés szempontjai és főbb aspektusai
- Az elért és el nem ért kondíciók - értékelés, okozati összefüggések
- Az üzletkötő taktikáinak elemzése. Milyen tanulságok vonhatók le a tárgyalási partner tárgyalástechnikai stílusából?
- Tárgyalási hibák felismerése
- Saját tárgyalási eredmények objektív értékelésének lehetősége
- Az értékelés szerepe az újabb ártárgyalás előkészítésében

Minden tapasztalás annyit ér, amennyit hasznosítunk belőle!



www.iir-hungary.hu +36 1 459 7301 training@iir-hungary.hu

Az IIR Magyarország akkreditált felnőttképzési intézmény.

Felnőttképzési nyilvántartási szám: 00206-2012
Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748

Beszerzési tárgyalások

FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU

Sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés

Módszerek és technikák, gyakorlati tanácsok, tapasztalatok
2014. DECEMBER 15-16., BUDAPEST



SI4006

JELENTKEZÉSI LAP

1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Adminisztratív kapcsolattartó

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____

Helyettesítő személy³

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Aláírás² _____

2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév _____ Keresztnév _____
 Beosztás _____
 Osztály _____
 Végzettség _____
 Telefon _____
 Fax¹ _____
 Mobiltelefon¹ _____
 E-mail¹ _____
 Aláírás² _____

-10%

SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév _____
 Irányítószám _____ Helység _____
 Utca/Postafiók _____

¹ E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.
² A képzésre/rendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.
³ Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

Csoportos kedvezményért kérje egyedi ajánlatunkat!
 +36 1 459 7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak	2014. október 24-ig		2014. október 25-től
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK – FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU 2014. DECEMBER 15–16., BUDAPEST	209.000 Ft	40.000 Ft	249.000 Ft

Áraink nem tartalmazzák az áfát • A feltüntetett megtakarítások a több napos rendezvények határidős kedvezményét, valamint a regisztrált napok számától függő kedvezmény nettó összegét tartalmazzák • A részvételi díj tartalmazza a dokumentáció, ebéd, kávé és üdítő költségeit.
 • A részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül. • A rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálókat és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutalni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünkhez 3 munkanappal a rendezvény előtt beérkezett. Ha átutalása a rendezvény kezdete előtt 2 héten belül történik, kérjük azt a rendezvény napján a regisztráláskor a pénzes utalvány feladóvevényével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltottság jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft+áfa/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén 40.000 Ft+áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megtéríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakképzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (+36 1 459 7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Takács Tünde	+36 1 459 7300
Koncepció:	Lukácsi Ágnes	+36 70 703 5465
Marketing:	Mile Mónika	+36 1 459 7334