

Beszerzési tárgyalások

FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU

*Sikeres levezetés és
hatékony érdekérvényesítés*

Módszerek és technikák, gyakorlati tanácsok, tapasztalatok
2016. MÁJUS 23-24., 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.

„Hasznos praktikákat, tárgyalási
technikákat ismertem meg.
Felismertem a gesztusaim jelentőségét,
technikáim megfelelőségét.”
(Skutnik Tibor, biomassza-logisztika vezető,
Pannon Biomassza Kft.)



BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK - FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU

2016. MÁJUS 23-24., 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 IDŐBEOSZTÁSA:

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 versenyeztető 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? (számadatok, 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 felnőttképzési intézmény.

Intézményakkreditációs lajstromszám: AL-2748

Beszerzési tárgyalások FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU

**Sikeres levezetés és
hatékony érdekérvényesítés**

**Módszerek és technikák, gyakorlati
tanácsok, tapasztalatok**

2016. MÁJUS 23-24., BUDAPEST



SI6004

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 _____

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	2016. ÁPRILIS 8-IG		2016. ÁPRILIS 9-TŐL
	Ár	Megtakarítás	Ár
☐ BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK – FÓKUSZBAN AZ ÁRALKU 2016. MÁJUS 23-24., 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 visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt 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 feladóvennyével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszólítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás 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