



„Hasznos praktikákat, tárgyalási technikákat ismertem meg. Felismertem a gesztusaim jelentőségét, technikáim megfelelőségét.”

Skutnik Tibor, biomassa-logisztika vezető, Pannon Biomassza Kft.)

Eszközök az optimális ár- és fizetési kondíciók eléréséhez

2020. október 8.

## Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

Módszerek és technikák,  
gyakorlati tanácsok,  
tapasztalatok

Interaktív prezentáció a MIT-ekre,  
Szituációs gyakorlatok a HOGYAN-okra,  
Együttgondolkodás a MIÉRT-ekre

### Ártárgyalások

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



TRÉNINGVEZETŐ: **Székely Tamás**, projekt igazgató, vezető tréner,  
Tréning Centrum Magyarország Szervezetfejlesztési és Képzési Kft.

2020. október 8. | Budapest

# Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

*Az eredményes beszerzési tárgyalások kulcsfontosságú pontja a vállalat számára legkedvezőbb árak elérése. A beszerzési vezetőknél 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** Regisztráció > **9.00** A tréning kezdete > **17.00** A tréningnapok vége  
A tréningnapok során délelőtti és délutáni kávészünetek valamint közös ebéd nyújt felfrissülést.

## 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? (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

Interaktív prezentáció | Csoport moderáció | Tanuljunk másoktól: megtörtént esetek tanulságai

2020. október 8. | Budapest

# Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

## A lebonyolítás taktikái

- Piaci szempontok, kérdések, érdekek megvitatása a kitűzött célok figyelembevételével
- 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  
Együttgondolkodás 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 tárgyalás-technikai stílusából?
- Tárgyalási hibák felismerése
- Saját tárgyalási eredmények objektív értékelésének lehetősége
- Az értékelés szerepe az újabb ártárgyalás előkészítésében

Minden tapasztalás annyit ér, amennyit hasznosítunk belőle!

## A TRÉNINGNAPOK VÁRHATÓ 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

2020. október 8.

# Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -



**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. Szakterületei: vezetői kompetenciák fejlesztése, személyes tanácsadás - coaching, értékesítés fejlesztés és támogatás, szervezeti és személyek közötti kommunikáció trénerképzés, időgazdálkodás és feladatmenedzsment, együttműködés hatékonyságának növelése.

## Beszerzési tárgyalások 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.

Beszerzés 2020  
szakkonferencia  
+ Beszerzési  
tárgyalások tréning  
Részvételi díj  
a két rendezvényre együtt:  
199.000 Ft + áfa / fő

2020. október 8. | Budapest

# Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

www.iir-hungary.hu | +36 1 459 7300 | training@iir-hungary.hu

## 1. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Mobiltelefon <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
E-mail <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

### A rendezvényen való részvételt engedélyező/elrendelő személy:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

### Adminisztratív kapcsolattartó:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		

### Helyettesítő személy<sup>3</sup>

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

## 2. RÉSZTVEVŐ:

Vezetéknév	<input type="text"/>	Keresztnév	<input type="text"/>
Beosztás	<input type="text"/>		
Osztály	<input type="text"/>		
Végzettség	<input type="text"/>		
Telefon	<input type="text"/>		
Fax <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Mobiltelefon <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
E-mail <sup>1</sup>	<input type="text"/>		
Aláírás <sup>2</sup>	<input type="text"/>		

## SZÁMLÁZÁSI CÍM:

Cégnév	<input type="text"/>		
Irányítószám	<input type="text"/>	Helység	<input type="text"/>
Utca/Postafiók	<input type="text"/>		

<sup>1</sup> E-mail címének, fax- és mobilszámának megadásával hozzájárul ahhoz, hogy az IIR további rendezvényeiről e csatornákon is kapjon tájékoztatást.

<sup>2</sup> A képzésrendezvényre regisztráló személy aláírásával igazolja, hogy a képzésen/rendezvényen személyesen vesz részt.

<sup>3</sup> Az Ön helyettese, amennyiben Ön nem tud részt venni a rendezvényen.

## JELENTKEZÉS ELKÜLDÉSE!

Csoportos kedvezményért  
kérje egyedi ajánlatunkat!

06-1/459-7334 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

## Részvételi díjak

**BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK:**  
2020. OKTÓBER 8., TRÉNING

Ár

99.000 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 rendezvényen kép- és hangfelvétel készíthető.

## FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépési feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatait és számlát kap tőlünk. Kérjük az összeget szíveskedjen a rendezvény előtt átutálni és a számlaszámot, valamint a résztvevő nevét a befizetési csekkben feltüntetni. A rendezvényre való bejutás csak akkor garantált, ha befizetése cégünk-höz 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 feladóvenyével igazolni. Fizetési késedelem esetén a résztvevő minden felszámítási- és inkasszódíj megterítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk. Visszalépés: Csak írásban, lehetséges. A részvétel visszamondása esetén 20.000 Ft-áfa/jelentkező, a rendezvény megkezdése 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-áfa/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényről megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakirányú hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

## VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat:	Komp Szabina	06-1/459-7300
Koncepció:	Fanda Zoltán	06-70/616-7031