

„Hogyan adhatnék
választ, mikor a kérdést
is csak keresem?”

(FODOR ÁKOS KÖLTŐ)



Aki kérdez, irányít

Kérdéstechnika beszerzőknek

2019. JÚNIUS 5-6. | BUDAPEST

A tréning programjából:

- A beszerzői nyelv
- Mondjam, vagy kérdezzem?
- Mi a célunk a kérdésekkel?
- A kérdések alaptípusai
- Tipikus kérdések az egyes tárgyalási szakaszokban
- Tárgyalási holtpontok kezelése
- Jó kérdés – rossz kérdés: csapdák és manipuláció a kérdésekben

A tréningprogram szakembere:



Fehér István
tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach,



Kérdezéstechnika beszerzőknek

2019. JÚNIUS 5-6. | BUDAPEST

A kérdéseknek munkánkban és magánéletünkben egyaránt jelentősége van, hiszen a megfelelő tájékozódáshoz, a helyzetek megértéséhez, döntéseinkhez, stb. információkra van szükségünk. Talán hallottuk már a következő kijelentést: „Aki kérdez, az irányít!”. Ahhoz, hogy kézben tudjunk tartani és hatékonyan tudjunk vezetni egy beszélgetést vagy tárgyalást, egyrészt tehát jól kell kérdeznünk, másrészt, biztosítanunk kell, hogy ezek az információk meg is érkezzenek hozzánk, azaz értő figyelemmel tudjunk hallgatni.

Tréningünkön a kérdezéstechnikát a beszerzők szemszögéből vizsgáljuk, és a megfelelő kérdezéstechnika kialakításához kínálunk gyakorlati keretet.

A tréning programjából:

• A beszerzői nyelv

- Miért érzik úgy a beszállítók, hogy a beszerzők más nyelvet beszélnek?
- Milyen félreértések adódhatnak ebből?
- Hogy beszéljünk egy nyelvet a beszállítóinkkal?

• Az értő figyelem és a kérdések

- Meghallgatni és meghallgatva lenni
- A hallgatás szerepe a tárgyalások során
- Kérdések a mindennapokban: információra van szükséged? Segíteni, támogatni akarsz, vagy csak kíváncsi vagy?

• Mondjam, vagy kérdezzem?

- Aki kérdez, az irányít: a tárgyalási aréna tágítása, lehetőségek feltárása

• Mi a célod a kérdésekkel?

- Információnyerés
- Támogatás megnyerése (házon belül és házon kívül)

• Alapszabályok:

- Egyszerre egy kérdés
- Egyszerűség, érthetőség, tömörség
- Ne csak kérdezz, hallgasd meg a választ is!

• A kérdések alaptípusai

- Nyitott és zárt kérdések
- Problémaelemzés kérdései: 5 miért
- Megoldásorientált kérdések
- Elmélyítő kérdések
- Hipotetikus kérdések
- Perspektivikus kérdések
 - ♦ Időbeni perspektívaváltás
 - ♦ Személybeli perspektívaváltás



Kérdezéstechnika beszerzőknek

2019. JÚNIUS 5-6. | BUDAPEST

- Tipikus kérdések az egyes tárgyalási szakaszokban
 - Felkészülés, tervezés szakasza
 - ♦ Belső igények feltárása kérdések segítségével
 - Legjobb kérdések a tárgyalás során
- Tárgyalási holtpontok kezelése
 - Hogyan mozduljunk el a holtpontról?
 - Hipotetikus kérdések a holtpontok kezelésében
- Jó kérdés – rossz kérdés. Csapdák és manipuláció a kérdésekben: tudod előre, mit akarsz hallani a másiktól?
 - Nyitott és zárt kérdések, tölcser technika
 - ♦ Miért érdemes nyitottan kérdezni?
 - Szuggesztív kérdések – mikor igen és mikor nem?
 - Alternatív kérdések
 - Agresszív és provokatív kérdések

A tréning elvégzésével a résztvevők beszerzőként

- a tárgyalásaik során több releváns információhoz jutnak,
- hatékonyabban vezetik a tárgyalásokat,
- könnyebben hoznak jó és megalapozott döntéseket,
- magabiztosan elérik tárgyalási céljaikat.
- jobb lesz a kapcsolatuk a tárgyalópartnereikkel,
- jobban megértik kommunikációs partnereiket,
- gyorsabb megértésre találnak a környezetükben bármilyen szituációban,

Tréningünket ajánljuk:

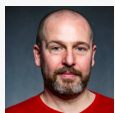
beszerzőknek, beszerzést támogatóknak,

Azoknak, akik meg akarják érteni a beszerzés nyelvét és logikáját:

beszállítóknak, logisztikusoknak, értékesítésben dolgozóknak

Kérdéstechnika beszerzőknek

A két napos program trénerre:



Fehér István

tanácsadó-partner, HR szakértő, szervezetfejlesztő, tréner, coach

1969-ben született Kecskeméten. Egyetemi tudását az ELTE-n sajátította el pedagógia, andragógia szakon, média és mozgóképkultúra fakultáción. Majd elkötelezett ELTE-sként ugyanitt üzleti coach képesítést szerzett. Sokféle munkakörnyezetben dolgozott a kezdeti években, kitartását azonban a pénzügyi szektorban eltöltött 21 év igazolja. Dolgozott közvetlen kapcsolattartóként ügyfélkezelésben, illetve sales oldalon egyaránt.

Ezek a tapasztalatok kiváló alapokat teremtettek, ahhoz, hogy később a tudását HR oldalon kamatoztassa. Szakmai képzések fejlesztője, oktatója, majd szervezetfejlesztéssel, többféle szakmai területen kiválasztással, vezető fejlesztéssel foglalkozik, nemzetközi szakmai kapcsolatokat tart multikulturális környezetben. Sokat dolgozik vezetőkkel kiválasztási folyamatokban, sikeresen használja az AC/DC módszertant.

Coach-ként erősségének az odafigyelést, az aktív hallgatást tartja, az adott ügyfélre, problémára szabott módszertanokkal támogat.

Gyakorló hatha jóga oktatóként a legfontosabbnak tekinti a szellemi és fizikai rugalmasságot. Súlyponti témái: tehetségmenedzsment, kiválasztás-támogatás, értékesítésfejlesztés, munka-magánélet egyensúlya, vezetőfejlesztés.



Kérdéstechnika beszerzőknek

2019. JÚNIUS 5-6. | BUDAPEST

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

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 képzés/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!**

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

Részvételi díjak	2019. ÁPRILIS 19-IG		2019. ÁPRILIS 20-TÓL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> KÉRDÉSTECHNIKA BESZERZŐKNEK 2019. JÚNIUS 5-6., BUDAPEST	179.000 Ft	30.000 Ft	209.000 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 rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálólapot 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 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 felszólítási- és inkasszódíj megtérítésére kötelezett. Esetleges program- és helyszínváltoztatás jogját 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 (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Komp Szabina 06-1/459-7300
 Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465

JELENTKEZÉSI LAP