



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

(Skutnik Tibor, biomassza-logisztika vezető, Pannon Biomassza)

Online tréning

2021. május 26-27.

Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

Módszerek és technikák,
gyakorlati tanácsok,
tapasztalatok

Interaktív prezentáció a MIT-ekre,
Situációs 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.

2021. május 26-27.

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

2021. május 26-27.

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

2021. május 26-27.

Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -



A KÉT NAP TRÉNERE: Székely Tamás, projekt 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 szerződésalkötések kialakításában és ártárgyalások lebonyolításában vállalati és tanácsadói oldalon egyaránt.

2021. május 26-27.

Beszerzési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

www.iir-hungary.hu | +36 70 419 8627 | 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 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!**

06-70/312-5710 • MARKETING@IIR-HUNGARY.HU

Részvételi díjak

BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK:
2021. MÁJUS 26-27.

2021. ÁPRILIS 30-IG		2021. MÁJUS 1-TŐL
Ár	Megtakarítás	Ár
129.000 Ft	40.000 Ft	169.000 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 készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Visszalépési és lemondási feltételeink 2020. december 7-ől, beérkező új regisztrációk esetén az alábbiak szerint módosultak. A jelentkezéssel résztvevőnk elfogadják a jelentkezési és visszalépési feltételeket. A regisztrációk beérkezése és visszaigazolása után a költségvetés számlázási címére kiállított előlegbekérőt küldünk, kérjük az ott feltüntetett összeget szíveskedjenek fizetési határidőn belül átutalni, de legkésőbb a rendezvényt megelőző két munkanapig, mert a rendezvényre való bejutás csak ebben az esetben garantált. Visszalépés csak írásban lehetséges. A részvétel visszamondása esetén a részvételi díj 20%-ával, a rendezvényt megelőző 2 héten belüli lemondás esetén a részvételi díj 40%-ával megegyező lemondási díjat számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a költségvetés a teljes részvételi díjat köteles megfizetni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. Az esetleges program- és helyszínváltoztatás jogát fenntartjuk.
 Nem online rendezvények esetén a részvételi díj tartalmazza az étkezés költségét, mely a számlán külön tételként feltüntetésre kerül.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Komp Szabina 06-70/419-8627
 Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465