



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

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

Eszközök az optimális ár- és fizetési kondíciók eléréséhez

2017. május 24-25. | Budapest

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

2017. május 24-25. | 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 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 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? (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

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

2017. május 24-25. | 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

2017. május 24-25. | Budapest

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.

2017. május 24-25. | Budapest

Beszerezési tárgyalások: fókuszban az áralku

- sikeres levezetés és hatékony érdekérvényesítés -

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

SI7005

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!**

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

Részvételi díjak	2017. ÁPRILIS 7-IG		2017. ÁPRILIS 8-TÓL
	Ár	Megtakarítás	Ár
<input type="checkbox"/> BESZERZÉSI TÁRGYALÁSOK: 2017. MÁJUS 24-25., BUDAPEST	219.000 Ft	30.000 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 rendezvényen kép- és hangfelvétel készülhet.

FIZETÉS, VISSZALÉPÉS

Jelentkezésével elfogadja a jelentkezési és visszalépi feltételeket. Jelentkezésének beérkezése után vizsgálatazt 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 feladóvevényével 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-árra/jelentkező, a rendezvényt megelőző 2 héten belül lemondás esetén 40.000 Ft-árra/jelentkező adminisztrációs költséget számolunk fel. A rendezvényt megelőző 2 munkanapon belüli lemondás esetén a résztvevő a teljes részvételi díjat köteles megteríteni. A bejelentett résztvevő részvételének módosítása meghatározott feltételek mellett lehetséges. A szakmai képzési hozzájárulás terhére elszámolható összegek módosultak. Ügyfélszolgálatunk (06-1/459-7300) örömmel ad bővebb tájékoztatást, illetve a honlapunkon is tájékozódhat.

VAN MÉG KÉRDÉSE?

Ügyfélszolgálat: Takács Tünde 06-1/459-7300

Koncepció: Lukácsi Ágnes 06-70/703-5465

Marketing: Mile Mónika 06-1/459-7334