

# Закупки на 100%. Практикум для руководителей и менеджеров по закупкам

Самый результативный в России и СНГ тренинг по закупкам. Включает наибольший на сегодняшний день инструментарий воздействия на сложных поставщиков и монополистов для снижения цен, и получения более выгодных условий.

**Дата проведения:** Открытая дата

**Вид обучения:** Семинар

**Формат обучения:** Дневной

**Срок обучения:** 2 дня

**Продолжительность обучения:** 16 часов

**Место проведения:** г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 266с1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

**Для участников предусмотрено:**

Методический материал, кофе-паузы.

**Документ по окончании обучения:** Сертификат об участии в семинаре.

## Для кого предназначен

Специалистов по закупкам, директоров по закупкам, коммерческих директоров, категорийных менеджеров, дистрибьюторов, ритейлеров предприятий сервиса, работ и услуг, опытных специалистов, работающих в закупках от 2-х лет.

Под «закупщиком» в программе подразумевается любой сотрудник со стороны покупателя (от менеджера по снабжению и до генерального директора), который ведет переговоры с представителями поставщика.

## Особенности программы

**Преимущества программы:**

- Ваши инвестиции в обучение окупятся в срок от 3 до 15 дней (это среднее время, озвученное участниками тренингов). По отзывам, применение только одного из инструментов – «5 шагов противодействия повышению цен», полностью окупает затраты на обучение.
- Вы никогда уже не дадите обмануть себя в качестве продукции и цене.
- Автор программы сам работал «с двух сторон баррикад» в закупках и продажах, поэтому тренинг продемонстрирует применяемые против вас приёмы противоположной стороны. В нем всё по делу, без воды и только доказавшие свою эффективность инструменты.

**Формат проведения:**

Соотношение теория/практика = 40/60%.

Каждый модуль семинара-практикума включает в себя:

- Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных и запоминаемых.
- Упражнения на отработку задач модуля. Упражнения «купли – продажи» проводятся в парах, остальные в группах. Все упражнения детально разбираются на предмет реализации на практике этапов переговоров со сложными поставщиками.
- Пошаговый анализ результатов упражнений. Более 40 элементов, влияющих на достижение результата переговоров, учитывается в каждом упражнении и анализируется с помощью чек-листов для дальнейшей корректировки в повседневной работе с поставщиками.
- Интерактивную часть – разбор реальных поставщиков и переговоров участников семинара.

# Результат обучения

## В результате прохождения семинара участники:

- Изучат техники проведения переговоров и получения выгодных условий у сложных, несгибаемых поставщиков, в том числе у монополистов.
- На практике опробуют более 45 приемов улучшения цен и условий у поставщиков.
- Научатся противостоять повышению цен.
- Распознают способы, которые используют поставщики, чтобы манипулировать и навязывать свою позицию. Узнают способы противостоять таким поставщикам.
- Получат готовый к применению план мероприятий по улучшению условий закупок и повышению эффективности поставок.
- Получат проработанный комплект материалов для ежедневной работы с поставщиками:
  - чек-лист переговоров;
  - лист инструментов воздействия на поставщиков;
  - полная карта факторов выбора и оценки поставщиков;
  - база скидок для переговоров с поставщиками;
  - карта построения отношений с незаинтересованным поставщиком;
  - алгоритм отработки повышения цен и другие.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

# Программа обучения

## День 1.

### Подходы к сложным поставщикам и монополистам.

- Как закупщик «продает» себя поставщику – технология, позволяющая убеждать и на равных вести переговоры со сложными поставщиками.
- Техника построения переговоров с «трудными» поставщиками, если ваш объем закупок для поставщика не интересен.
- Ещё 62 фактора, которые могут быть важны поставщику в вас, кроме большого объема закупок. Примеры, почему некоторые компании с небольшими заказами добиваются лучших условий, чем другие – более крупные и именитые.

### Практикум.

Упражнения на улучшение условий у действующего поставщика в режиме текущей работы. Переговоры в парах поставщик/закупщик с последующим детальным анализом переговоров всей группой с помощью чек-листов по 40 параметрам.

### Золотые правила закупщика.

- 3 золотых правила закупщика – фундамент, гарантирующий получение наилучших из возможных условий закупок. Их применение в контексте вашего бизнеса.
- Что такое «дно цены»? Как его найти? 4 последовательные тактики опускания закупочной цены.
- Как закупщику вести улучшение условий поставки на постоянной основе. Применение «портрета идеального поставщика».

### Практикум.

Упражнения на нахождение минимально возможной цены в последовательностях: торг и переговоры, калькуляция стоимости, анализ цепочек поставок.

### Улучшение условий и закупочных цен.

- Какие методы применять, если поставщик больше не «двигается» по цене и отсрочке?
- «Непрямое удешевление» и калькуляция цены – ещё два способа улучшать условия закупки. Как они влияют на общую стоимость. Примеры из практики российских и иностранных компаний.
- БКЗ – большая карта закупщика. Самая полная карта из 35 критериев и 160 факторов, которые нужно учитывать при сравнении поставщиков и улучшении условий поставки.

### Практикум.

Формирование критериев для выбора, сравнения и развития поставщиков. Составление собственной «карты алчности закупщика» – как и что ещё можно улучшать в переговорах с поставщиком.

## День 2.

### Получение скидок и дальнейшее улучшение условий закупок без ущерба для всего остального.

- 26 видов скидок: долгосрочные, ситуационные, временные, разовые. Какие вы уже получаете, а какие ещё могли бы получать?
- Применение 20 аргументов для переговоров о скидке с поставщиком, кроме банального: «У вас дорого».
- Расчет стоимости отсрочки. Сколько дополнительной прибыли вы можете привлечь?

### Практикум.

- Формирование шаблона письма для гарантированного улучшения условий у поставщика.
- Расчет выгоды отсрочки платежа. Например: Сколько стоит отсрочка 30 дней вам и поставщику. Поставщик предлагает по предоплате цену 200 руб., с отсрочкой 30 дней – 206 руб. Что выгоднее? Какой поставщик более интересен: с условием предоплаты по 95 руб. за штуку или с отсрочкой платежа 14 дней при цене 102 руб.?

### Сильные инструменты влияния в переговорах.

- Слабые места продавцов, про которые надо знать, и которые нужно использовать в свою пользу. Разберем 10 примеров.
- 36 способов воздействия на поставщиков для улучшения условий, увеличения отсрочки и снижения цен: от легкого давления до ультимативных.
- Какие манипуляции используют поставщики для оказания воздействия на покупателя? Как им противостоять.
- Как отрабатывать возражения сложных поставщиков. Разберем ваши проблемные ситуации.

### Практикум.

Упражнения на покупку небольшого объема у незаинтересованного крупного поставщика напрямую. Переговоры в парах поставщик/закупщик с последующим детальнейшим анализом переговоров всей группой с помощью чек-листов по 40 параметрам.

### Практика ведения переговоров со сложными поставщиками.

### Практикум.

Переговоры со сложными поставщиками. Упражнения на закрепление способов воздействия на поставщиков и отработку манипуляций. Работа в тройках: один – поставщик, второй – закупщик, третий – наблюдатель, дающий обратную связь с помощью 40 факторов переговоров чек-листа. Далее участники тройки меняются ролями.

### Алгоритм действий при повышении цен.

- Поставщик повышает цены. Расчет истинного повышения цены и сверка с заявленным поставщиком.
- 5 шагов в противодействии повышению цен. Мощный алгоритм, после применения которого вы искренне можете заявить, что сделали всё, что смогли, даже если цена выросла.

### Практикум.

Групповая тренировка отработки повышения цен поставщиком. Составление плана мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе.

# Преподаватели