

AKADÉMIA PRE NÁKUPCOV



AIO EDUCATION

VZDELÁVACIE A PORADENSKÉ SLUŽBY
OD ROKU 2008

Akadémia pre nákupcov je špecializovaný vzdelávací program, ktorý reaguje na aktuálne potreby profesionálov v oblasti nákupu. Zameriava sa na rozvoj vyjednávacích schopností, efektívnu komunikáciu s dodávateľmi, ako aj právne aspekty nákupných rozhodnutí.

Kurz je postavený na praktických skúsenostiach z reálneho prostredia a ponúka kombináciu interaktívnych tréningov, modelových situácií a odborného výkladu. Je ideálny pre nákupcov, ktorí si chcú upevniť svoju pozíciu, zlepšiť výsledky a budovať dlhodobé a výhodné obchodné vzťahy.

Účastníci si odnesú praktické nástroje a stratégie, ktoré môžu ihneď využiť vo svojej každodennej práci. Akadémia zároveň vytvára priestor na zdieľanie skúseností a budovanie profesionálnej siete.

Obsah intenzívneho 5-dňového tréningu:

- 1.Deň - Obchodný rozhovor a vyjednávanie pre nákupcov
- 2.Deň - Obchodný rozhovor a vyjednávanie pre nákupcov
- 3.Deň - Intenzívny tréning pre pokročilých nákupcov
- 4.Deň - Intenzívny tréning pre pokročilých nákupcov
- 5.Deň - Nákup a obchodné právo

Dĺžka: 5 dní

Časový harmonogram: 9:00 – 16:00 / online alebo prezenčná forma

www.aioeducation.sk

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn

1. – 2. deň Obchodný rozhovor a vyjednávanie pre nákupcov

- Zaradenie nákupu a úloha nákupcu vo firme
- Strategické rozdelenie dodávateľov
- Pozícia dodávateľa a pozícia odberateľa – súper, obeť alebo partner
- Ako sa stať dlhodobým partnerom pre dodávateľa – získanie dôvery a lojality klienta
- Sebapoznanie a vlastné zdroje – odhalenie svojich silných a slabých stránok, odstránenie trémy, obáv, neistoty, získanie istoty a suverenity
- Analýza potrieb a stanovenie cieľov
- Typológia „protihráčov“ – typológia osobnosti a jej uplatnenie pri vyjednávaní.
- Ego – najhorší nepriateľ vyjednávania
- Emócie a racionalita v rozhodovaní a vyjednávaní – udržanie emócií pod kontrolou
- Fázy obchodného rozhovoru a vyjednávania – príprava, 4 fázy vyjednávania, uzavretie dohody a následné kroky, slepé uličky, príčiny nedohody, kedy a ako jednať o cene
- Najlepšia alternatíva vyjednávania verzus posledná alternatíva vyjednávania
- BATNA
- Umenie vyjednávania – Aktívne počúvanie a kladenie otázok ako kľúčová zručnosť vo vyjednávaní, správna argumentácia, námietky a ich zvládanie
- Najčastejšie chyby vo vyjednávaní, ako sa im vyvarovať
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov

3. – 4. deň Intenzívny tréning pre pokročilých nákupcov

- Základné princípy vyjednávania v nákupe
- Pokročilé vyjednávacie taktiky
- Analýza dodávateľa a voľba vhodnej taktiky
- Manipulácia vo vyjednávaní
- Obrana voči taktikám a manipulácii druhej strany
- Individuálne a skupinové vyjednávanie, rozdelenie úloh v tíme
- Ťažké situácie vo vyjednávaní
- Uviaznutie na mŕtvom bode
- Zvládanie konfliktných situácií a predchádzanie konfliktov
- Vyjednávanie so zložitými typmi partnerov (nekompetentný, arogantný a pod.)
- Rokovanie o cene, analýza cenových ponúk v širších súvislostiach

- Konkrétne postupy, techniky a triky pre zvládanie rokovania o cene
- Kedy a ako robiť ústupky pri rokovaní o cene
- Win-win metóda a jej použitie pre dosiahnutie optimálnej ceny
- Emócie a racionalita v rokovaní
- Ako povedať „nie“
- Kedy voliť telefonický, e- mailový spôsob vyjednávania, kedy je nutné vyjednávanie osobné
- Špecifiká telefonického a e-mailového vyjednávania
- Riešenie konfliktov po telefóne
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov

5. deň Nákup a obchodné právo

Obchodný zákonník a aktuálna legislatíva

Obchodné vzťahy, ich vznik

- zmluvy podľa obchodného alebo občianskeho zákonníka
- účastníci obchodného vzťahu

Náležitosti zmlúv

- spracovanie návrhu a proces uzatvárania zmlúv
- náležitosti zmluvy
- preverenie kontaktných osôb, či sú oprávnené konať v mene dodavateľov
- najčastejšie chyby obchodných zmlúv
- obchodné podmienky
- obchodné zvyklosti
- dôverné informácie
- vznik a zánik záväzku

Zodpovednosť vyplývajúca z obchodného vzťahu, zániku, neplatnosť zmlúv

- spôsoby splnenia
- zmena zmluvných podmienok
- zánik nesplneného záväzku
- dodatočná nemožnosť plnenia
- vypovedanie zmluvy
- riešenie neplnenia zmluvných podmienok

- náhrada škody
- sankcie
- zodpovednosť za vady, za omeškanie,
- záruka
- zodpovednosť za škodu

Vybrané zmluvné typy podľa požiadaviek klienta

Príklady z praxe – ako riešiť krízové situácie

Konkrétne príklady zmlúv z obchodného práva

Rozbor konkrétnych príkladov zmlúv z praxe účastníkov