

**5-DŇOVÝ INTENZÍVNY PROGRAM**

# AKADÉMIA PRE NÁKUPCOV

Vyjednávanie • nákupná stratégia • obchodné právo



Akadémia pre nákupcov je špecializovaný vzdelávací program pre profesionálov v nákupe. Rozvíja vyjednávacie schopnosti, efektívnu komunikáciu s dodávateľmi a istotu v právnych aspektoch nákupných rozhodnutí.

Praktické tréningy, modelové situácie a odborný výklad prinášajú nástroje a stratégie využiteľné okamžite v každodennej praxi.

**5 DNÍ**

ucelený program

**FORMA**

online alebo prezenčne

**ČAS**

9:00 – 16:00

**PROGRAM AKADÉMIE****01****1. - 2. DEŇ****Obchodný rozhovor a vyjednávanie****02****3. - 4. DEŇ****Pokročilé vyjednávanie pre nákupcov****03****5. DEŇ****Nákup a obchodné právo****PRE KOHO JE PROGRAM URČENÝ**

Nákupcovia • vedúci nákupu • profesionáli zodpovední za dodávateľské vzťahy

# 1. - 2. deň • Vyjednávanie pre nákupcov

02

## ZÁKLADY PROFESIONÁLNEHO VYJEDNÁVANIA

PRAKTICKÝ TRÉNING • MODELOVÉ SITUÁCIE • SPÄTNÁ VÄZBA

- 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 silných a slabých stránok, odstránenie trémy, obáv a 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 rokovať o cene
- Najlepšia alternatíva vyjednávania verzus posledná alternatíva vyjednávania
- BATNA
- Umenie vyjednávania - aktívne počúvanie, kladenie otázok, správna argumentácia, námietky a ich zvládanie
- Najčastejšie chyby vo vyjednávaní a ako sa im vyvarovať
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov



### VÝSTUP PRE ÚČASTNÍKA

Konkrétne techniky, nácvik a osobný plán využiteľný ihneď v praxi.

## 3. - 4. deň • Pokročilé vyjednávanie

03

### INTENZÍVNY TRÉNING PRE POKROČILÝCH NÁKUPCOV

PRAKTICKÝ TRÉNING • MODELOVÉ SITUÁCIE • SPÄTNÁ VÄZBA

- 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 konfliktom
- Vyjednávanie so zložitými typmi partnerov (nekompetentný, arogantný a pod.)

- Rokovanie o cene a 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 na dosiahnutie optimálnej ceny
- Emócie a racionalita v rokovaní
- Ako povedať „nie“
- Kedy zvoliť telefonické alebo e-mailové vyjednávanie a kedy je potrebné osobné rokovanie
- Špecifiká telefonického a e-mailového vyjednávania
- Riešenie konfliktov po telefóne
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov



#### VÝSTUP PRE ÚČASTNÍKA

Konkrétne techniky, nácvik a osobný plán využiteľný ihneď v praxi.

## 5. deň • Nákup a obchodné právo

04

### PRÁVNA ISTOTA V NÁKUPNEJ PRAXI

#### ZÁKLADY OBCHODNÝCH VZŤAHOV

- Obchodný zákonník a aktuálna legislatíva
- Vznik obchodných vzťahov
- Zmluvy podľa Obchodného alebo Občianskeho zákonníka
- Účastníci obchodného vzťahu

#### NÁLEŽITOSTI ZMLÚV

- Spracovanie návrhu a proces uzatvárania zmlúv
- Náležitosti zmluvy
- Preverenie osôb oprávnených konať v mene dodávateľov
- Najčastejšie chyby obchodných zmlúv
- Obchodné podmienky a obchodné zvyklosti
- Dôverné informácie
- Vznik a zánik záväzku

#### ZODPOVEDNOSŤ A ZÁNİK ZÁVÄZKU

- Spôsoby splnenia
- Zmena zmluvných podmienok
- Zánik nesplneného záväzku
- Dodatočná nemožnosť plnenia
- Vypovedanie zmluvy
- Riešenie neplnenia zmluvných podmienok
- Náhrada škody a sankcie
- Zodpovednosť za vady a omeškanie
- Záruka a zodpovednosť za škodu

#### PRÍKLADY Z PRAXE

- Vybrané zmluvné typy podľa požiadaviek klienta
- Riešenie krízových situácií
- Konkrétne príklady zmlúv z obchodného práva
- Rozbor zmlúv z praxe účastníkov

#### PRIPRAVTE NÁKUP NA ISTEJŠIE ROZHODNUTIA

Online alebo prezenčne • obsah prispôbíme potrebám vašej firmy