

2-DŇOVÝ POKROČILÝ TRÉNING

INTENZÍVNY TRÉNING PRE POKROČILÝCH NÁKUPCOV

Taktiky • cena • náročné situácie



Kurz je určený skúseným profesionálom, ktorí chcú vedome riadiť proces vyjednávania a dosahovať výhodnejšie výsledky. Naučíte sa zvládať manipulatívne a neférové taktiky dodávateľov aj situácie, keď rokovanie uviazne na mŕtvom bode.

Zdokonalíte asertívne vystupovanie, prácu s emóciami a využívanie cenových ústupkov bez straty vlastných obchodných cieľov.

DĹŽKA

2 dni

FORMA

online alebo prezenčne

ČAS

9:00 - 16:00

ČO VÁM KURZ PRINESIE

**Vedome riadené vyjednávanie****Taktiky pre náročné situácie****Istota pri rokovaní o cene****KOMU JE KURZ URČENÝ**

Skúsení pracovníci nákupných oddelení • samostatní nákupcovia • profesionáli, ktorí chcú zdokonaľiť vyjednávacie techniky

Intenzívny tréning pre pokročilých nákupcov

02

OBSAH INTENZÍVNEHO DVOJDŇOVÉHO TRÉNINGU

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 pri rokovaní 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, e-mailové alebo osobné vyjednávanie
- Špecifiká telefonického a e-mailového vyjednávania
- Riešenie konfliktov po telefóne
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov



INTERAKTÍVNE A PRAKTICKY

Prípadové štúdie • modelové situácie • podrobná spätná väzba • max. 12 prezenčne / 10 online