

Techniki negocjacji zakupowych

Cele szkolenia

- Doskonalenie umiejętności planowania i przygotowywania negocjacji zakupowych.
- Ćwiczenie komunikacji i budowania relacji w trakcie negocjacji.
- Poznanie taktyk i technik negocjacyjnych.
- Ćwiczenie umiejętności kontroli nad procesem negocjacyjnym.
- Doskonalenie współpracy w zespole negocjatorów.

Tematy poruszane na szkoleniu

- Strategie negocjacyjne:
 - dwa typy nastawień i odpowiadające im strategie
 - kwestie – interesy - pozycje
 - stereotyp negocjowania i jego wpływ na przebieg działania
 - cel negocjatora a możliwe wyniki negocjacji
 - satysfakcja merytoryczna – psychologiczna – proceduralna
- Przygotowanie do negocjacji:
 - analiza stron i alternatyw
 - porównywanie alternatyw – budowanie kryteriów
 - ocena potencjału dostawcy
 - sprawdzanie wiarygodności
 - narzędzia planowania przygotowań do negocjacji
- Budowanie struktury przetargowej (rywalizacji dostawców):
 - zapytania: co należy, można i warto ujawnić dostawcy
 - analiza wiarygodności ofert
 - uczenie się o potencjalnych możliwościach z porównywania ofert
 - określanie celu negocjacji
- Prowadzenie negocjacji:
 - dynamika negocjacji przetargowych
 - strukturalne planowanie przebiegu – kolejność kwestii
 - wiązanie i oddzielanie kwestii – kiedy które?
 - użycie presji konkurencyjnej jako nacisku – co i jak mówić
- Negocjacje wielokrotne i renegecje:
 - dynamiczne efekty powtórnych negocjacji
 - otwieranie powtórnych negocjacji – tworzenie faktów dokonanych
 - kiedy warto renegejować – narzędzia analizy
 - zachowanie wiarygodności pomimo renegejacji
- Taktyki i kontrtaktyki:
 - "chwyty" negocjacyjne i metody radzenia sobie z nimi
 - taktyki stosowane w sytuacji względnej przewagi
- Komunikacja w negocjacjach:
 - poziomy treści przekazu – powierzchowna i perswazyjna treść przekazu
 - pozawerbalna presja poprzez postawę wobec partnera
 - dostrajanie się – podążanie

- działania w sytuacji impasu.
- Współpraca w zespole negocjatorów:
 - typy pracy w zespole negocjacyjnym
 - warunki stabilności umów
 - użycie ratyfikatorów w negocjacjach zespołowych

