



## Профессиональное ведение переговоров (для менеджеров по закупкам)

### Программа “Профессиональное ведение переговоров” в системе программ

Основная программа: 3 дня

Коучинг:  
Follow-up 1-2 дня

Последующая программа  
развития навыков :

- **Стратегии сложных переговоров, 3 дня**
- **Межличностные навыки взаимодействия, 3 дня.**

Успешными переговорами можно назвать только те, в которых выигрывают все - менеджер по закупкам, его компания и поставщик.

Данная программа обучает менеджеров по закупкам концепциям и навыкам, которые необходимы для принятия эффективных и успешных решений при проведении переговоров. Сначала участники знакомятся с основами переговоров: что означает понятие “успешные переговоры”, как разрабатывать альтернативы для преодоления разногласий, когда следует переходить к переговорам. Затем они изучают методы планирования переговоров для достижения успешного результата и получают возможность отработать их на собственных ситуациях. Далее изучаются навыки, необходимые для проведения успешных переговоров.

Эффект от обучения:

Участники будут:

- понимать принцип переговоров “выигрыш-выигрыш”<sup>2</sup> (a win win<sup>2</sup>);
- определять разногласия между компанией-закупщиком и компанией-поставщиком;
- определять, что наиболее важно для поставщика и самих менеджеров;
- разрабатывать альтернативы, которые смогут разрешить возникшие разногласия;
- готовиться к сложным ситуациям во время переговоров и вероятным возможностям;
- устанавливать позитивную и продуктивную атмосферу общения;
- определять и преодолевать непродуктивное поведение во время переговоров.



**Содержание программы:**

**Модуль 1: Понимание концепций профессиональных переговоров**

- определение переговоров и элементы успешных переговоров.
- отличие процесса продажи-покупки от процесса переговоров.
- четыре критерия перехода от продажи-покупки к переговорам.
- четыре альтернативы преодоления разногласий между предложением поставщика и потребностями менеджера.

**Модуль 2: Планирование**

- анализ всей картины переговоров, определение элементов успеха менеджера по закупкам, его компании и компании поставщика.
- определение целей, которые приведут к взаимно выгодным соглашениям.
- анализ потенциальных преград для достижения соглашения и разработка альтернатив.
- прогнозирование сложностей, которые могут вызвать трудности во время проведения переговоров.
- представление выгод соглашения.

**Модуль 3: Проведение переговоров**

- создание позитивной и продуктивной атмосферы во время переговоров.
- определение разногласий и привлечение клиента к их разрешению.
- структура ведения переговоров.
- техники проведения переговоров.
- преодоление непродуктивного поведения.
- выход из тупиковых ситуаций.

**Спецификация**

**Аудитория:** менеджеры по закупкам.

**Продолжительность:** 3 дня.

**Размер группы:** 6-9 человек.



**advancegroup**

Москва, ул.

Зоологическая, 30/2

Тел (495) 605 86 64

605 88 40

[advance@advance.aog.ru](mailto:advance@advance.aog.ru)

[www.advance-group.ru](http://www.advance-group.ru)