

ZAKUPY I NEGOCJACJE W BIZNESIE

ZBIÓR NAJLEPSZYCH PRAKTYK W ZAKUPACH

POZNAŃ

22-23 MAJA 2010

HOTEL RZYMSKI



SOURCING
SOLUTIONS



PROGRAM SZKOLENIA

DZIEŃ PIERWSZY

START 9:00

Część pierwsza. Planowanie.

1. **Zdefiniowanie przedmiotu zakupów.** Przedstawienie oraz omówienie elementów procesu zakupowego – dobre zaplanowanie projektu zakupowego pozwoli nam uniknąć dodatkowej pracy. Przedstawimy dlaczego Konstruktyną współpracą z klientem wewnętrznym firmy ma strategiczne znaczenie dla projektu.
2. **Profesjonalne przygotowanie sourcingu** jako podstawa profesjonalnego procesu zakupowego. Prezentacja prawidłowego i nieprawidłowego przygotowania sourcingu. Omówienie najczęstszych problemów przy planowaniu sourcingu wraz z propozycjami rozwiązań.
3. Podział elementów zakupu na negocjowalne i nienegocjowalne – próba sprowadzenia ofert do wspólnego mianownika.

11:00 PRZERWA KAWOWA (10min)

4. **Zapytanie ofertowe/zaproszenie do przetargu (RFx).** Stalowe reguły, kolejność i harmonogram. Dyskusja nad elementami zbędnymi oraz budowa harmonogramu. Jak wygląda świat dostawcy – jak zbudować Zapytanie/Zaproszenie, by było dla dostawcy atrakcyjne i możliwe do spełnienia.
5. **Analiza i archiwizacja ofert wstępnych.** Wybór scenariusza negocjacyjnego.

13:00 PRZERWA OBIADOWA (30-40min)

Część druga. Realizacja.

1. **Filozofia w Zakupach.** Czy zdaje sobie sprawę z tego, co muszę? Czy Sprzedawcy/Oferenci o tym wiedzą?
2. **„Tak” „Może” „Nie” postawy w negocjacjach** - jak budować właściwą atmosferę w negocjacjach i we współpracy z dostawcą.

15:20 PRZERWA KAWOWA (10min)

3. **Fazy negocjacji.** Jak w szachach – nie wystarczy umieć robić ruchy figurą, jeśli zrobi się je w złej kolejności, zbyt wcześnie lub za późno, nie będzie sukcesu.
4. **Konflikt.** Analiza źródła konfliktów Sprzedający/Kupujący, praktyczne porady wychodzenia z konfliktu;

17:00 ZAKOŃCZENIE PIERWSZEGO DNIA SZKOLENIA

20:00 SPOTKANIE NETWORKINGOWE (2min drogi od hotelu „RZYMSKI”)

DZIEŃ DRUGI

START 9:00

Część trzecia. Organizacja pracy, budowa tożsamości negocjatora;

1. **Gdzie ucieka cały czas**, jaki kupiec spędza w pracy, w jaki sposób „kradną” go jałowe działania. Analiza „tydzień pracy kupca”, co możemy usprawnić a co powinniśmy wyeliminować?
2. **Darmowe wsparcie, czyli dostawca na etacie**, jak to zorganizować, aby dostawcy pracowali dla mnie/na mnie/za mnie.
3. **Wizerunek profesjonalisty** w percepcji dostawców.

11:00 PRZERWA KAWOWA (10min)

4. **Podstawy manipulacji w negocjacjach**. Praktyczne porady: nie wychodź na matę, jeśli drobna blondynka z przeciwka jest przewiązana czarnym pasem. Chwyty Sprzedawców i zabezpieczenia się przed różnymi manipulacjami.
5. **Różne „maski” negocjatorów z ich wadami i zaletami**. Szczegółne omówienie najtrudniejszego i najbardziej skutecznego typu negocjatora – takiego, którego dostawca zaprosi na wesele, imieniny i jednocześnie nigdy się nie dowie, jak został „oskubany”.

13:00 PRZERWA OBIADOWA (30-40min)

Część czwarta. Szczególne przypadki negocjacyjne.

6. **Negocjujemy z „grubą rybą”/monopolistą**. „Przecież to nie pieniądze jest najważniejszy”, horyzont negocjacji – nasza współpraca wczoraj, dziś, jutro, za 10 lat.
7. **Negocjacje w „niedoczasie”**. Jak ratować co się da i utrudnić/uniemożliwić Sprzedającemu wykorzystanie tej niewygodnej dla nas sytuacji.

11:00 PRZERWA KAWOWA (10min)

8. **Zobowiązania i ewentualne sankcje dla dostawcy** - jak skutecznie o tym rozmawiać? Spójrz z drugiej strony: jeśli Tobie kupiec powiedziałby, że musisz zgodzić się na sankcje, by sprzedać mu ziemniaki... Twoją naturalną odpowiedzią byłoby: NIE! Omówimy różne scenariusze ciągu dalszego takiej sytuacji - jak unikać ping-ponga, czym grozi 'betonowe' stanowisko, by wreszcie skupić się na tym, jak zmaksymalizować szanse zawarcia trwałego porozumienia.
9. **Zabezpieczenie interesu przedsiębiorstwa dzięki Umowie** – fundamentalne podstawy, które powinien wiedzieć każdy Kupujący.

17:00 ZAKOŃCZENIE DRUGIEGO DNIA SZKOLENIA – ROZDANIE CERTYFIKATÓW

Forma realizacji szkolenia.

W trakcie intensywnego szkolenia zostaną zasymulowane warunki frontowe – omówimy szereg scenariuszy z którymi mierzą się osoby wydające firmowe pieniądze. Przećwiczymy role Kupujących w takich sytuacjach, spojrzemy również zza kulis na świat Sprzedających. Stworzymy i zmierzmy się z trudnymi momentami Kupujących. Przedstawimy modelową postawę Kupującego umożliwiającą mu zachowanie pełnej kontroli na wszystkich etapach procesu zakupowego i zaopatrzenia. Uczestnicy wyjdą ze szkolenia bogatsi o „niezbędnik” Kupujących (autorskie formularze eksperta zostaną przekazane osobom biorącym udział w szkoleniu) dający im poczucie komfortu rzetelnego przeprowadzenia procesu i podjęcia właściwej, maksymalnie bezpiecznej dla przedsiębiorstwa decyzji.

TRENERZY:**Robert Lara:**

Współtworzył strategie zakupowe oraz realizował zakupy dla takich firm jak: Agentrics, Emperia Holding, Kilargo, Leader Price, Scanmarket. Jeden z czołowych polskich trenerów w dziedzinie zakupów. Projektant procesów logistyczno zakupowych. Od 2009 roku Konsultant Zarządzający GO-CTR Consulting. Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu. Posiada bogate doświadczenie w branży FMCG z uwzględnieniem marek własnych.

**Grzegorz Olechniewicz:**

Współtworzył strategie zakupowe oraz realizował zakupy dla takich firm jak Alma S.A. Ariba Inc., Aliente Ltd., Lucent Technologies, Carrywater Consulting. Projektant procesów logistyczno zakupowych, analityk biznesowy. Od 2004 roku Konsultant Zarządzający GO-CTR Consulting. Prowadził wykłady w ramach Studiów Podyplomowych Zakupy w Biznesie organizowanych przez WSB we Wrocławiu. Posiada bogate doświadczenie w branżach IT, Budownictwo, Przemysł meblowy.

**Wszelkie pytania dotyczące szkoleń prosimy kierować na adres e-mail:
szkolenia@go-ctr.com**

