

## **Тренинг Филиппа Рязанова «Стратегия и тактика эффективных закупок»**

### **Введение**

В данном тренинге отражены основные процессы управления закупочной деятельностью, инструменты ведения эффективных переговоров и тактические приёмы работы с ценой. Поэтому он будет полезен специалистам по закупкам и руководителям отделов закупок.

### **Цель обучения**

Научиться эффективно вести переговоры в закупках, получая максимально выгодные условия поставки.

### **Задачи обучения**

- Изучить стратегию управления закупками и основные принципы работы с поставщиками.
- Дать понимание ABC и XYZ анализа.
- Проработать построение матриц на основе ABC и XYZ анализа и научиться интерпретировать их.
- Овладеть техникой улучшения цены.
- Освоить переговорные техники в закупках.
- Научиться вести переговоры в закупках.
- Узнать актуальные изменения в Федеральном законе № 223 и 44 (опционально).

### **Ожидаемые результаты участников тренинга**

- Смогут грамотно управлять процессом закупок.
- Научатся улучшать цену, не ухудшая отношений с поставщиком и не меняя его.

### **В программе тренинга**

#### **Стратегия управления закупками.**

- Основные правила закупщика.
- Спецификация продукции.

- ABC анализ.
- Построение ABC анализа по двум параметрам и построение матрицы.
- XYZ анализ.
- Совместный ABC и XYZ анализ и построение матрицы.
- Формула Уилсона.

#### **Работа с поставщиками.**

- Критерии оценки поставщиков.
- Альтернативные поставщики.
- Основные правила работы и информирования поставщиков.
- Оптимальные взаимоотношения с поставщиками.

#### **Подготовка и планирование переговоров в закупках.**

- Ключевые моменты подготовки к переговорам о закупках.
- Определение цели и задач переговоров с поставщиком.
- Определение силы, потенциала и слабых мест поставщика для разработки стратегии с учётом аналогичных параметров Вашей компании.
- Разработка плана переговоров.
- Работа с сильными и слабыми сторонами поставщика и компании.
- Подготовка вопросов.
- Разработка сценария.
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам.
- SWOT-анализ.
- Карта интересов.
- Разработка стратегии переговоров.
- Основные ошибки в переговорах.

#### **Стратегии переговоров с поставщиком.**

- Мягкие и жёсткие стратегии переговоров.
- «Цивилизованные» переговоры.
- Гарвардские стратегии принципиальных или «конструктивных» переговоров.

- Специфика стратегий переговоров с более сильным оппонентом.
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации.

#### **Переговоры с поставщиком по телефону.**

- Специфика телефонных переговоров.
- Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону.
- Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным.
- Управление голосом.

#### **Управление переговорным процессом.**

- Структура переговоров.
- Презентация себя и Вашей компании. Создание и использование преимуществ с самого начала.
- Вербальные и невербальные коммуникации.

#### **Аргументация.**

- Алгоритм убеждения.
- Инструменты аргументации.
- Восемь классических инструментов убеждения оппонента.

#### **Торг и переговоры о цене.**

- Как грамотно вести позиционный торг.
- Типы торга.
- Условия торга.
- Диапазон торга.
- Интересы сторон.
- Пять инструментов отжима цены у поставщиков.

#### **Переговорный прессинг и методы противодействия.**

- Цели переговорного прессинга.
- 10 методов переговорного прессинга.
- Инструменты нейтрализации прессинга.
- Упражнения и практика.

### **Сценарии переговоров и контрприёмы.**

- 10 сценариев переговоров.
- Анализ применения сценариев на практике в конкретных ситуациях.
- Упражнения и практика.

### **Проведение тендеров.**

- Федеральные законы № 223, № 44.
- Отраслевые стандарты крупных государственных корпораций.
- Важные аспекты составления тендерной документации.
- Способы проведения тендеров.
- Рейтинг поставщика.
- Формулы расчёта рейтинга поставщика.
- Что можно прописывать в тендерной документации (если тендер составляется под определённого поставщика).

### **Методы проведения**

В начале тренинга уточняются запросы, ожидания и затруднительные ситуации участников.

Интерактивные мини-лекции, индивидуальные задания, работа в парах, тройках и малых группах, решение коммуникативных задач, ролевые и деловые игры, разбор реальных ситуаций и кейсов, упражнения на рефлекссию и обратную связь, подведение итогов, консультации тренера участникам, разминки и упражнения для поднятия энергии.

### **Формат тренинга**

- Два дня: с 10:00 до 18:00.
- Ежедневно два кофе-брейка: по 15-20 минут.
- Ежедневно обеденный перерыв: 60 минут.

### **Дополнительно**

Обучение проводит Филипп Рязанов - бизнес-тренер, практик с опытом личных продаж более 15 лет. Эксперт в области сложных логистических услуг, товаров FMCG и закупок.

Разработчик авторских тренингов «Управление закупками и проведение тендеров по 223 и 44 ФЗ» и «Эффективные продажи и коммуникации для опытных торговых представителей».

Филипп является специалистом по проведению маркетинговых мероприятий для продвижения бренда и увеличения доли на рынке. География тренингов и семинаров: Германия, Бельгия и более 20 городов России и СНГ.