

## ОТЗЫВ О ТРЕНИНГЕ

«Эффективные переговоры с поставщиками»,

проведенным бизнес- тренером Еленой Ждановой

в НОЧУ «Институт логистики и управления цепями поставок» 23 -24 сентября 2019 года

Целью тренинга являлось развитие навыков подготовки и проведения переговоров, отстаивания интересов своей компании, выявления потребностей поставщиков и контрагентов, выбора наиболее эффективной методики проведения переговоров.

В ходе тренинга рассматривались следующие темы:

- Технология и культура общения с поставщиками.
- Профиль поставщика и требования к нему.
- Убеждающие коммуникации с поставщиком на основе взаимной выгоды.
- Товары и услуги, оптимальный ассортимент.
- Технологии формирования финансовой дисциплины поставщика.

В ходе обсуждения каждой темы определялись наиболее эффективные методики достижения целей, рассматривалось влияние психотипа сторон на стратегию ведения переговоров, обсуждались методики управления конфликтами, манипуляции, правильные постановки вопросов и ответов.

Тренинг проводился в интерактивной форме с использованием игрового моделирования деятельности участников. На конкретных ситуациях отрабатывались необходимые навыки, использовались методы работы в парах и группах. Тренер подробно разбирала задания, отвечала на все вопросы участников, особо выделяя актуальные и проблематичные темы.

Содержание программы обучения полностью соответствовало поставленным целям и задачам тренинга.

Раздаточные материалы, полученные участниками в начале тренинга, были информативны и активно использовались в процессе обучения.

Супервайзер по транспорту ООО «Канон Ру»



М.В. Астахов