



О ТРЕНЕРЕ



Бизнес-тренер Елена Александровна Жданова работает более 20-ти лет на рынке тренинговых услуг. **Эксперт-практик** в области разработки тренинговых продуктов (проведено свыше **1500** тренингов, победитель конкурсов «Самый востребованный и деловой тренер-консультант ГК МИМ 2004 года», «Тренер года по отзывам клиентов 2004 года»), проведения ассесмента (свыше **50** компаний прошли ассесмент, среди них Альфа Банк, IBS, Pricewaterhouse Coopers), **формирования кадрового резерва** (сформированы кадровые резервы группы компаний «Корпорация Центр», сети развлекательных центров «Космик», «Леруа мерлен»), разработке программы съездов и форумов (**разработала программу** и участвовала в проведении **I Съезда молодежи «ИНТЕР РАО ЕЭС» 2012 года, I Съезда молодежи «Мосэнерго» 2014 года**), подготовки и участия в тендерах (победитель свыше **250** тендеров).

- Победитель премии «**ПРАВА ПОТРЕБИТЕЛЕЙ и качество обслуживания**» в номинации: «**За вклад в построение эффективной культуры сервиса**» (2018 г.);
- Победитель премии «**Эффективное образование**» (2017г.) в номинации: «**Тренер-практик, эксперт в области разработки тренинговых продуктов**»;
- Лауреат ежегодной премии «**WOMAN WHO MATTERS**» (2018 г.) в номинации «**За вклад в развитие образования для женщин в области управления и развития бизнеса**» в категории «Бизнес и сервис»;
- Победитель премии «**Эффективное образование**» (2019г.) в номинации: «**Лучший бизнес-тренер**»;
- Лауреат премии «**Лучшие социальные проекты России**» (2019г.) за проект «**Развитие и поддержка «бирюзовых» организаций**».





Эффективные переговоры с поставщиками



Цель тренинга:

Как грамотно и быстро подготовить и провести встречу с компанией – поставщиком? Как отстаивать интересы своей компании, грамотно убедив представителя компании поставщика в необходимости требуемых скидок, объемов, отсрочек? Что нового и эффективного применить, если тренинги по продажам уже не новость, и менеджеры компании-поставщика обучены и опытные? Вы думаете, что знаете, а результаты переговоров до сих пор не утешительны? Хороши те знания, что проверены и закреплены практикой, и лучше не в ущерб бизнес - отношениям с поставщиками!

В тренинге участники освоят способы правильного выявления истинных потребностей поставщика, собрать, подготовить и обработать необходимую информацию, выбрать аргументированную позицию по ключевым вопросам переговоров, а также научиться управлять переговорами.



Программа тренинга:

Технология и культура общения с поставщиками

Отстаивание позиции компании перед поставщиками. Специалист по закупкам - Лицо компании. Менеджер по закупкам. Как сформировать эффективные установки.

- Роль и задачи закупщика в закупочной деятельности компании.
- Роль и задачи в работе компании. Персональный бренд и его построение: протокол, одежда и многое другое
- Ранжирование поставщиков, ключевые поставщики;
- Психологические основы наиболее распространенных типов поведения и методы его корректировки.

Профиль поставщика и требования к нему

- Корпоративные принципы работы с поставщиками;
- Ранжирование поставщиков, ключевые поставщики;
- Описание профиля поставщика;
- Критерии выбора поставщика закупщиком.

Психологические типы партнеров по переговорам

Работа с основной в европейском бизнесе методикой определения психологического типа клиента.

- Тестирование участников на определение психологического типа участника
- Психологические типы партнеров, личностные особенности поставщиков каждого типа
- Использование в переговорах с поставщиком знаний о своем и его психологическом типе
- убеждение партнеров с учетом индивидуальных особенностей поставщика

Практикум: овладение методами определения основных психологических типов Ваших в ходе переговоров.

Практикум: Экспресс-диагностика — проведение оперативной оценки психологического типа, целей, настроения и потребностей поставщика и закупщика;

Система переговоров о закупке. Общая характеристика стратегий переговоров о закупке

- Алгоритм процесса закупок; Структура и логика переговоров о закупках, компромисс;
- Типы переговоров по форме организации (жесткие, мягкие, конструктивные)
- Мягкие и жесткие переговоры — что лучше и при каких условиях
- Определение индивидуального стиля поведения в переговорах
- Особенности статусных переговоров. Влияние статуса
- Модели доминирования, подчинения



Видеопрактикум — деловая игра «Мой переговорный стиль». Определение сильных сторон каждого участника и определение зон развития.

Практикум: игра «Кто кого»

- Участники выполняют задание в парах
- Обсуждение результатов

Специфика переговоров в ситуации неравной заинтересованности сторон

- Как извлечь максимальную выгоду, если интерес партнера сильнее вашего
- Как вести переговоры, если вы заинтересованы в большей степени, чем партнер

Практикум: кейс «Большие переговоры»

- Подготовка к переговорам
- Проведение переговоров
- Участники тренируются использовать все полученные инструменты
- Анализ результатов

Аргументация и контраргументация

- 10 принципов аргументации
- 5 способов контраргументации

Практикум: деловая игра «Столкновение интересов»

- Участники ведут переговоры в парах
- Анализ результатов переговоров

Психология общения. Построение отношений с поставщиком на уровне коммуникаций

- Имидж успешного закупщика; Особенности коммуникативной компетентности, необходимой для международного делового общения. Выбор стратегии поведения в соответствии с типом партнера
- Этапы деловой коммуникации: особенности установления контакта; техники установления контакта и привлечение внимания клиента; деловое знакомство и его правила; правила обмена визитными картами при общении с иностранцами
- Использованию специальных приемов, сохраняющих и повышающих лояльность клиентов, облегчающих достижения целей, поставленных перед участниками переговорного процесса
- Этапы психологического контакта: специфические характеристики ролевого взаимодействия участников переговоров
- Основные причины нарушений коммуникаций в переговорах
- Этап завершения встречи: важные аспекты
- Анализ переговоров и экономические итоги.

Практикум — видеокейс «Силовой ресурс в переговорах. Анализ тактических приемов, позволяющих усилить индивидуальный силовой ресурс переговорщика»



Управление переговорами о закупках

- Вербальные и невербальные коммуникации: как правильно их использовать
- Техники изменения эмоционального состояния оппонента
- Эмоциональный интеллект, как элемент повышения эффективности в переговорах о закупках.

Переговоры в конфликтной ситуации

- Работа с конфликтами: что есть позитивного в конфликте
- Алгоритм разговора в ситуации недовольства поставщика
- Алгоритм разговора в ситуации недовольства работой поставщика
- Как извлечь выгоду из конфликтной ситуации

Практикум: кейс «Переговоры при нарушении обязательств»

- Подготовка к проведению переговоров в командах
- Проведение переговоров (команда — команда, один против команды) Анализ работы участников

Техники работы с манипуляциями

- Манипуляции в переговорах. Типы манипуляций. Техники противостояния
- Техники переговоров, тактические приемы, секреты мастерства
- Типичные манипуляции менеджеров по продажам
- 3 способа выявления манипуляций
- 10 техник работы с манипуляциями

Практикум: практическое задание «Участники тренируются работать с манипуляциями»

Психология жестких переговоров в закупках

- Когда закупщик имеет право использовать стратегию жестких переговоров
- Техники эмоционального настроя на предстоящие жесткие переговоры
- Стереотипы, ограничивающие лидерское поведение
- Источники внутренней уверенности
- Границы проявления личной агрессии
- Умение быть жестким по содержанию, а не по форме

Практикумы:

- Упражнение «Противодействие прессингу в переговорах»
- Упражнение «Отработка конкретных приемов с учетом реальных ситуаций переговоров и личного опыта участников»

Технологии формирования финансовой дисциплины поставщика.

- Переговоры по долгам;
- Отстаивание своих интересов.



Стратегическое партнерство.

- Методы поддержания необходимых закупочных цен и допусловий;
- От разовых закупок к долгосрочному взаимовыгодному партнерству;
- Управление цепочками поставок и ассортиментным портфелем;
- Стратегии по поставщикам и коммерческая составляющая.