**NEGOCJACJE ZAKUPOWE**

* **Cele szkolenia**

Celem szkolenia "Negocjacje Zakupowe" jest ugruntowanie wiedzy na temat negocjacji poprzez praktyczne wykorzystanie narzędzi pozwalających kupcom na lepsze przygotowanie całego procesu i uzyskanie możliwie najkorzystniejszej pozycji w rozmowach z dostawcami w pracy własnej.

**Metoda prowadzenia szkolenia Negocjacje zakupowe:**

Szkolenie Negocjacje Zakupowe ma formę warsztatową angażującą uczestników do aktywnej pracy.

**Jednym z narzędzi będzie Gra Symulacyjna.**

Uczestnicy gry w kilkuosobowych zespołach przeprowadzą realny proces negocjacji według określonych w scenariuszach uwarunkowań oraz założonych celów ilościowych i jakościowych.

Szkolenie pozwoli na praktyczne udoskonalenie umiejętności oraz określenie osobistych obszarów do poprawy w realnych warunkach pracy własnej.

* **Program szkolenia**

**Dzień 1**

**1. NEGOCJACJE ZAKUPOWE I ZNACZENIE W KOMUNIKACJI Z DOSTAWCĄ**

* Zdobywanie informacji jako klucz do sukcesu kupca
* Błędy w komunikacji z dostawcą a ich wpływ na negocjacje i późniejsze relacje
* Wizerunek kupca i jego wpływ na negocjacje zakupowe

**2. PROCES NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH**

* Kluczowe elementy procesu ich wpływ na wynik
* Uczestnicy i ich role w procesie
* Obszary negocjacji zakupowych

**3. UMIEJĘTNOŚĆ WŁAŚCIWEGO PRZYGOTOWANIA SIĘ DO NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH Z DOSTAWCĄ**

* Moja pozycja zakupowa, a pozycja dostawcy
* Ustalenie swoich celów (BATNA, ZOPA , punkt "walk-away")
* Możliwe scenariusze negocjacyjne
* Dobór możliwie najlepszej strategii i taktyki
* Omówienie narzędzi pomocnych w przygotowaniu negocjacji zakupowych

**4. STRATEGIE NEGOCJACYJNE W ZAKUPACH A RELACJE Z DOSTAWCĄ**

* W jaki sposób dobierać strategie negocjacyjne w zależności od typu dostawcy (komercyjny ,preferowany, partner, "wąskie gardło")
* Zachowania dostawców w zależności od typu relacji (co możemy osiągnąć, a czego powinniśmy się wystrzegać i unikać w negocjacjach)
* Trudne relacje z dostawcą, a negocjacje (konflikt z dostawcą ,eskalacja problemu, możliwe drogi wyjścia z impasu)

**5. STYL NEGOCJATORA**

* Jaki jest mój styl i jak go w pełni wykorzystać
* Styl negocjatora, a wybór odpowiedniej dla siebie taktyki
* Styl "bez klasy", czyli jak sobie radzić w trudnych sytuacjach z dostawcą

**Dzień 2**

**Gra negocjacyjna Strike Figher**

**GRA NEGOCJACYJNA** – FAZA 1 - OMÓWIENIE MOCNYCH I SŁABYCH STON W PROCESIE NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

**GRA NEGOCJACYJNA** - FAZA 2 - PRZYGOTOWANIE SIĘ DO GRY NEGOCJACYJNEJ

**GRA NEGOCJACYJNA** - FAZA 3 - OMÓWIENIE i PODSUMOWANIE WYNIKÓW

**Operacja Strike Figher TM jest autorską grą Pracowni Gier Strategicznych. Trenerzy Pro-Fis sp.j. posiadają licencje na szkolenie grą.**