

Авторский тренинг
Сергея Дубовика

«Практикум сложных закупок»

Новые рычаги влияния на сложных поставщиков и монополистов для снижения цен и получения лучших условий работы. Практики более 160 отделов закупок

17 августа – г. Санкт-Петербург

18 августа – г. Москва



Для кого этот тренинг

Производственные и дистрибуторские компании, а также розничные сети:

- Руководители отделов закупок и топ-менеджмент.
- Менеджеры по закупкам.
- Категорийные менеджеры, руководители товарных направлений.
- Продакт-менеджеры и бренд-менеджеры.
- Специалисты и руководители, связанные с приобретением сторонних услуг и материалов (техника, маркетинг, реклама, АХЧ, транспорт, логистика, и т. д.)

Тренинг включает не только выведенную тактику построения отношений, но и самый большой на сегодняшний день инструментарий воздействия на сложных поставщиков и монополистов для снижения цен и получения более выгодных условий.

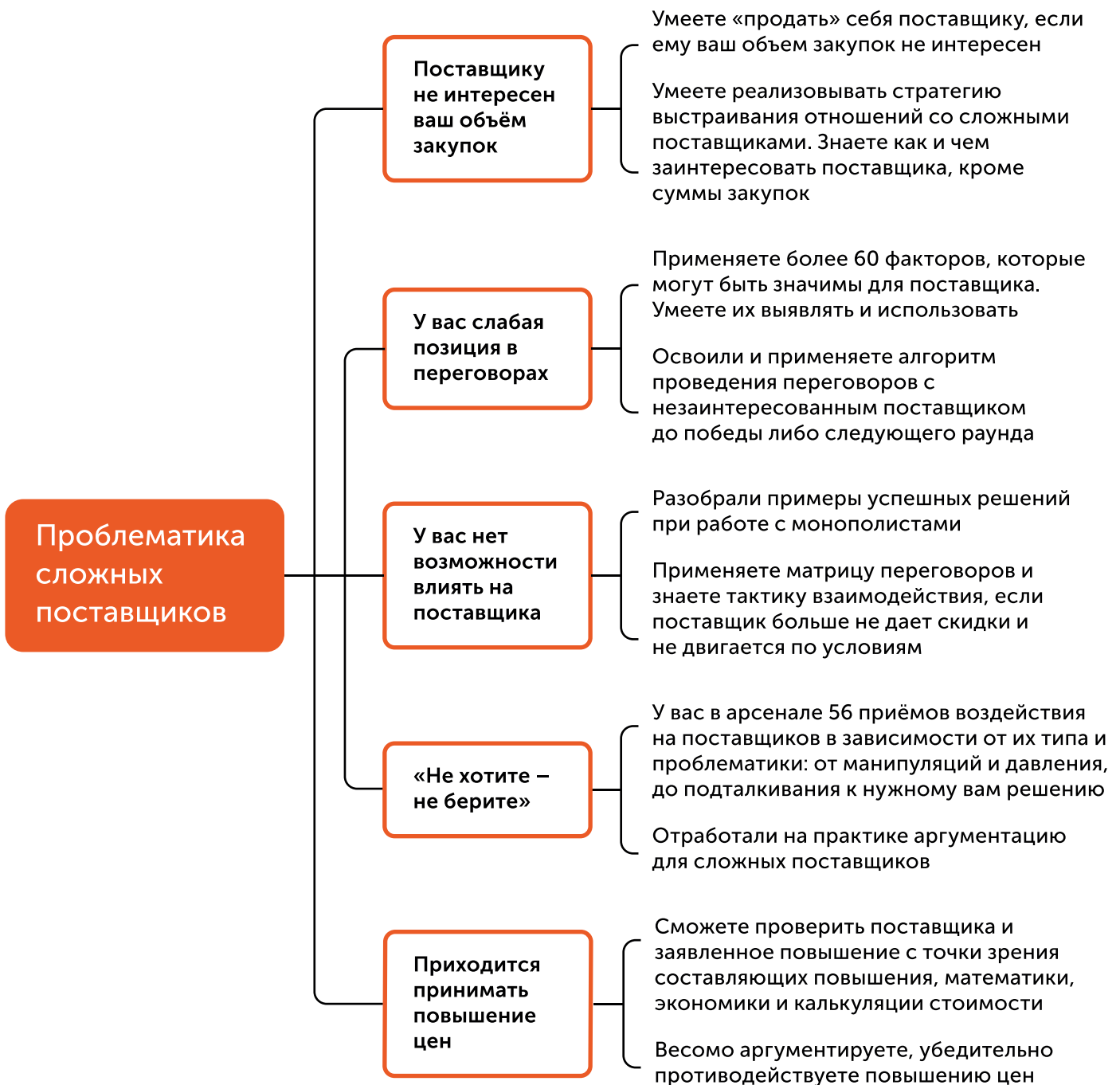
Результаты тренинга

- Получение скидок от **0,4%** до **12%** суммы закупок отдельных поставщиков в течение одного - трех раундов переговоров.
- Сформируете собственный план достижения более выгодных условий работы у сложных поставщиков, в том числе у монополистов.
- Найдете способы аргументации и влияния на большинство поставщиков, которым не интересен ваш объем закупок.
- При повышении цен поставщиком сможете его либо минимизировать, либо избежать.

В итоге 4 из 5 сложных поставщиков станут обычными.

Преимущества этой программы

- Получение **дополнительных скидок** уже после 1-3 раундов переговоров с поставщиками.
- Мы уверены, что ваши **инвестиции в обучение окупятся** в срок от 3 до 15 дней (это среднее время, озвученное участниками). По отзывам, применение только одного из инструментов – «5 шагов противодействия повышению цен», полностью окупает затраты на обучение.
- **Лучшие практики.** Методики более 160 компаний промышленного сектора, дистрибуции и ритейла. Прикладной опыт российского, европейского, американского и корейского бизнесов.
- **Длительный эффект применения.** Проверенная работоспособность методик более чем на 6 000 сотрудниках и руководителях – участниках программ обучения.



Программа тренинга

Модуль	Содержание
Актуальные подходы в работе со сложными поставщиками и монополистами	<ul style="list-style-type: none">• Стратегия выстраивания отношений со сложными поставщиками. Как и чем заинтересовать поставщика, помимо суммы закупок.• Как закупщик «продает» себя поставщику, если продавцу ваш объем закупок не интересен.• Ещё 60 факторов, которые могут быть значимы для поставщика. Как их выявлять и использовать.• Примеры успешных решений при работе с монополистами.
Тактика улучшения условий и закупочных цен. Какие подходы больше не работают?	<ul style="list-style-type: none">• Матрица переговоров и тактика взаимодействия, если поставщик больше не дает скидки и не улучшает условия.• Алгоритм проведения переговоров с незаинтересованным поставщиком до победы либо следующего раунда.• Примеры способов преодоления сопротивления сложных поставщиков.
Практический модуль	<ul style="list-style-type: none">• Отработка на практике подходов к сложным поставщикам.• Упражнения на переговоры со сложными поставщиками. Моделируем переговоры с поставщиком для достижения требуемых условий работы. Переговоры проходят в парах поставщик/закупщик с последующим детальным анализом переговоров всей группой с помощью чек-листов по 38 параметрам. В завершении – подробнейшая обратная связь от тренера по всем ошибкам.
Сильные инструменты влияния в переговорах: от давления и манипуляций до подталкивания к принятию решений	<ul style="list-style-type: none">• 3 золотых правила закупщика для достижения наилучших из возможных условий закупок. Примеры их применения для разных отраслей бизнеса.• Достижение «дна цены». Как его найти, как опустить ниже?• 56 способов воздействия на поставщиков для улучшения условий, увеличения отсрочки и снижения цен: от манипуляций и давления, до подталкивания к нужному вам решению (в зависимости от типа вашего поставщика).

<p>Практический модуль</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Отработка кейса: повышение цены поставщиком. • Проверка поставщика и заявленного повышения с точки зрения приводимых составляющих, математики, экономики и калькуляции стоимости.
<p>Алгоритм действий в случае, если поставщик повышает цены</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Поставщик озвучивает повышение цены. Расчет истинного повышения стоимости и сверка с заявленным поставщиком. • 5 шагов в противодействии повышению стоимости. Сильный алгоритм отработки, результатом которого станет меньший процент повышения цен.
<p>Дальнейшая работа после завершения тренинга</p>	<p>Практический блок</p> <ul style="list-style-type: none"> • Составление плана мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе. • Для руководителей это хороший инструмент контроля результатов обучения и эффективного внедрения материалов в работу после тренинга.

Условия участия

Программа тренинга рассчитана на
1 день, 8 часов

Стоимость участия на одного человека составляет
15 700 ₽

Формат проведения

Каждый модуль включает в себя:

- Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и алгоритмов. Наглядных и запоминаемых.
- Упражнения на отработку задач модуля.
- Интерактивную часть – разбор ваших реальных поставщиков, обратную связь, ситуаций и возражений поставщиков.

Материалы и сама программа построены таким образом, чтобы все знания и опыт, который участники получают в ходе тренинга, надолго закрепились в их памяти и в течение длительного срока использовались в работе.

Инструменты для применения после тренинга

После тренинга у вас на руках будет проработанный комплект материалов для каждодневной работы с поставщиками:

- Карта построения отношений со сложными поставщиками;
- Матрица переговоров;
- Алгоритм достижения результатов с незаинтересованным поставщиком;
- Лист инструментов воздействия на поставщиков;
- Алгоритм отработки повышения цен и другие.

Даже применение трети инструментов этого комплекта в работе, помогает окупить вложения в обучение



По отзывам участников, использование только одного инструмента – «Алгоритма отработки повышения цен поставщиками», несколько раз окупает инвестиции в проведение обучения.

+7 812 407 37 61

ag@sdubovik.ru

sdubovik.ru

#sdubovik

