beszerzesitanacsadas.hu
MINDEN AMI BESZERZÉS

A BESZERZÉSI KÉPZÉSEK SPECIALISTÁJA

BESZERZÉSI TÁRGYALÁSTECHNIKA

KÉPZÉSI TEMATIKA

2016 v5.

Szakmai partnerünk:

beszerzés.hu
beszerzési döntéshozók portálja

Ami megkülönböztet minket

Cégünk kizárólag **beszerzők képzésére szakosodott**, így **piacvezető** beszerzési képző cég (www.beszerzesitanacsadas.hu) révén az évek során több száz beszerzési szakember továbbképzése volt feladatunk.

Egyedülálló **Beszerzési Mesterképzés** programunk alapján ügyfeleink **22** különböző képzési modulból állíthatják össze a számukra leghasznosabb képzési tervet, mellyel a teljes beszerzési szakmai spektrumot lefedjük.

Többek között az alábbi kérdésekre **adunk választ,** megoldási eszközöket:

- hogyan tárgyaljak **magabiztosan** és hatékonyan a beszállítómmal, úgy, hogy egyrészt motiváljam a jó teljesítésre, másrészt érvényesíteni tudjam a beszerzési céljaimat?
- hogyan **érvényesüljek**, mint a beszerző a cégemen belül? Hogyan hassak a kollégáimra?
- hogyan menedzseljem, **pályáztassam**, és értékeljem, és auditáljam a beszállítót, a tevékenységét?
- hogyan kezeljem a **monopol**/domináns beszállítómat?

Saját szervezésű tréningjeinken túlmenően **több neves képző intézmény is** minket választott alvállalkozójául a beszerzési tréningjeikhez.

Cégünk oktatói csapatának magas szintű oktatási programja lefedi a teljes szakterületet az **operatív beszerzéstől a stratégiai beszerzésig.** Mivel **specialisták** vagyunk, egyedi problémákra is vállalunk képzést és/vagy tanácsadást (beszerzési audit, készletgazdálkodás, tenderek lebonyolítása, beszállító fejlesztés, stb.)

Amiben **mások vagyunk,** többet nyújtunk:

- képzéseinket kizárólag **beszerzési vezetői tapasztalattal** rendelkező és jelenleg is beszerzési tanácsadóként tevékenykedő – tehát gyakorló beszerzési szakember – tartja. A képzések mellett külsős szakértőként beszerzési tanácsadást (tendereztetés, beszerzési audit, e-beszerzés, on-the job tárgyalási támogatás, coaching, stb.) is nyújtunk, tehát a szakmát folyamatosan napi szinten műveljük továbbra is.
- képzéseink **80%-ban gyakorlatra** épülnek (szituációs gyakorlatok, esettanulmányok, videós felvételek – igény esetén, stb.).
- Fontos, hogy a gyakorlati példákra, élethelyzetekre, **napi üzletmenetre** épülő nagyon erős tananyag átadása mellett nem elvont koncepciókat tanítunk, hanem olyan bevált és **konkrét eszközöket**, tippeket, taktikákat adunk, melyeket mi is napi szinten sikeresen használunk a beszerzői munkánkban! Olyan tapasztalt beszerzési vezetők tartják az oktatást, akik könnyen érthető és **adaptálható formában** tudják átadni a tudást.
- a képzések oldott, **vidám légkörben** zajlanak melyet a szakma iránt érzett lelkesedésünk és alázatunk hajt

- a képzéseket minden esetben teljes körű **igényfelmérés** és felkészülés előzi meg
- a résztvevők a képzésen rengeteg **konkrét és azonnal felhasználható kész segédletet**, szakmai eszközt kapnak meg: Felkészülési ellenőrző lista, Beszerzői csapda kérdések, a 144 legfontosabb tárgyalási taktika, Testbeszéd segédlet a tárgyalásokhoz, Lehetséges értékesítői ellenérvek, kifogások, stb.

A Beszerzési Vezetők Klubjában és a **Budapesti Corvinus Egyetem** beszerzési posztgraduális szakán is a mi oktatói csapatunk tanít számos beszerzési modult.
Mint gyakorló „külsős" szakemberek, az egyetem órákon mi nem az elméleti, hanem a **gyakorlati órákért** vagyunk felelősek.

A napi üzletmenet mellett, évek óta tevékenyen résztveszünk a **hazai beszerzési élet és szakmai kultúra** fejlesztésében:

- oktatóink nagy része elnökségi tagja a **Beszerzési Vezetők Klubjának**
- résztveszünk a **Beszerzési Tagozat** munkájában, szintén mint elnökségi tag
- a **beszerzes.hu**-val az ország legnagyobb beszerzői közösségét (**több mint 2.000 fő**) fogjuk össze
- tevékenyen résztveszünk a hazai beszerzési felsőfokú oktatásban: Corvinus Egyetem, Budapesti Gazdasági Főiskola, Debreceni Egyetem, stb.
- mint szakmai véleményező, részt vettünk az **Európai Unió és a Beszerzési Világszövetség** beszerzési sztenderdizációs szakmai munkájában, melynek célja egy egységes beszerzési folyamatrendszer kialakítása az EU-ban

Rólunk mondták

„György interaktív módon adta át a gyakorlati ismereteket. Szakmailag megalapozott, előadásmódja **kreatív, játékos**"
- Halász János beszerzési vezető Paksi Atomerőmű

Gyakorlatiasak és profik.
- Fazekas Attila , Henkel beszerzési igazgató. HENKEL

„Profik, megszállottak"
- Igaz István
beszerzési vezető. Szilánk

„Südy György személyében egy kiváló trénert ismertünk meg. Első perctől kezdve **megtalálta a hangot mindenkivel**.
- Molnár Edina, Richter Gedeon beszerzés

A tréning megmutatta beszerző csapatunknak, hogy miért érdemes a szakmában dolgozni
- Gellén Gábor Vodafone, SCM vezető

„Bátrabb lett a fellépésem, jobban kommunikálok"
– Csótya Klára Sanmina beszerzési vezető.

„Az oktató témabeli tapasztalata és nyitott, **közvetlen stílusa** miatt könnyű és hasznos volt vele együttdolgozni." Telenor beszerzési igazgató

Beszerzési tárgyalástechnika

77 db tárgyalási taktikával

- gyakorlatközpontú workshop

„Nem általános, nem értékesítői, hanem kimondottan BESZERZÉSI tárgyalástechnika.„

A modul célja:

A modul olyan – a beszerző számára nélkülözhetetlen – ismereteket tartalmaz, amely segítségével a vállalata számára a legkedvezőbb feltételeket tudja kialakítani a beszállítóval szemben.

A képzés célja, hogy a résztvevők képesek legyenek az üzleti partnerekkel való tárgyalási stratégia kialakítására, a tárgyalás során alkalmazható taktikák, módszerek és eszközök alkalmazására, a partner befolyásolására ill. „olvasni" viselkedéséből.

A képzés fő célja megoldást találni a **beszerzők operatív, és stratégiai problémáira:**

- az együttműködési **feltételek** letárgyalása vagy **megváltoztatása:** egységár csökkentés, MOQ, előrejelzés/forecast, fizetési feltételek, leválogatási és termék-visszaküldési költségek, stb.
- hogyan kezeljük, ha erősen **függünk a beszállítótól,** és szükség van rá
- **hibás**, késedelmes beszállítói szállítások
- számlázási és adminisztrációs problémák
- beszállítói **kapacitás** problémák,
- pontatlan/változó **előrejelzés**: kevesebbet/többet/más ütemben kívánjuk lehívni a lekötött mennyiséget
- „fejünk fölött" történő megállapodások melyekben a beszerzés **nem kerül bevonásra**
- **nem kap meg** minden információt a beszerző a munkája elvégzéséhez (pl. új komponens/kiszerelés jön, új vevői igények, stb.)
- konszern szintű/**HQ beszállítók** problémái
- beszállítói gyártás leállás (line stop) valamilyen együttműködési hiba következtében
- **interkulturális** kommunikációs nehézségek (külföldi beszállítók), stb.

A képzés során a fenti problémákat konkrét megoldási **tippeket, taktikákat** és tárgyalási **eszközöket** javaslunk, melyeket tárgyalási szituációs gyakorlatok során be is gyakorlunk.

Fő célunk **magabiztosságot** adni a beszerzőknek és megmutatni, hogy még a **legnehezebb helyzetben is** számos taktikát lehet alkalmazni!

A **tárgyalási szituációk** szakmailag (beszerzési és tárgyalástechnikai szempontból) nehézségi fokok szerint **egymásra épülnek**: minden szituációt értékelünk (először a résztvevők saját magukat, majd egymást közösen) – a pozitív elemekre helyezve a hangsúlyt – mely alapján az oktató kitűzi a **következő** tárgyalási szituációhoz tartozó **személyre szabott** fejlesztési célt minden résztvevőnek (bővebben lásd ajánlatunk „ *A videós tárgyalási szituációk, mint fejlesztési eszköz*” pontja)

A képzés után a résztvevők számára személyre szabott fejlesztési **Akció terv** készül, mely megvalósításában, a képzés utáni utókövetésében az oktató is segít!

A modul részletes tematikája (nem időrendi sorrendben):

- **Felkészülés a tárgyalásra**
  - tárgyalási ellenőrző lista beszerzőknek
  - **üzleti információszerzés beszerzőknek**
    - **hogyan informáljam le** a beszállítót (hivatalos és nem hivatalos források)?
    - **fekete és fehér listák**
  - összefonódások, kapcsolt vállalkozások vizsgálata
  - hogyan tudom a helyzetnek megfelelően **variálni a tárgyalási stílusomat**?
  - hogyan döntsem el, hogy **mennyire legyek rámenős** egy tárgyaláson?
  - mit érdemes **megfigyelni** a tárgyalópartneren? Milyen jelek alapján tudok **olvasni** a partner viselkedéséből?

- **A tárgyalás megvalósítása**
  - hatékony **kérdezéstechnika**, hogy megnyissam a tárgyalófelet
  - hogyan tudom **befolyásolni** a tárgyalópartneremet?
  - hogyan tudok **belelátni** a partner fejébe?

- hogyan tűnjek **profinak** és **magabiztosnak** a tárgyaláson – 12 db tuti tipp
- hogyan tudok egy meglévő jó kapcsolatban is határozottabban tárgyalni?
- hogyan leplezzem**, ha izgulok** egy tárgyaláson, vagy ha nem volt időm felkészülni?
- **etika** a tárgyalások során.

- **A tárgyalási stratégia kialakítása**
  - **tárgyalási taktikák**: **több tucat** egymással kombinálható tárgyalási fortély:
    - satu, szalámi, probléma-passz, külön-vágány, henger, kőfal, jó-rossz fiú, stb
  - **a legfontosabb ártárgyalási** stratégiák és buktatóik
  - **33 db** „**rafinált/piszkos**” tárgyalási taktika. Számos manipulatív praktika **és annak ellenszere** – ha esetleg a tárgyalófelünk dobná be!
  - tárgyalás „**vesztett helyzetben”** – megoldási lehetőségek
  - **stratégiai kapcsolatok kialakítása meglévő** beszállítókkal, mit tudunk még nyújtani a beszállítóknak a kedvezőbb tárgyalási pozíció érdekében?
  - tárgyalás értékelése: eredmények, kötelezettségvállalások értékelése, stb.

- **A tárgyalási eszköztár**
  - a meggyőző, hiteles, bizalomkeltő érvelés
  - **testbeszéd** a tárgyalások során
    - **olvasás** a tárgyalási partner viselkedéséből
    - a partner véleményének, gondolkodásának **befolyásolása,** stb.
    - meggyőző és hiteles érvelés
    - a **blöffölés** és felismerése
  - a **blöff** jelei és eszközök arra, hogy felismerjük, kezeljük
  - speciális tárgyalástechnikai eszközök: a **humor** és a **nemiség**
  - a **preferált beszállítói** státusz alkalmazása a tárgyalások során
  - a tárgyalás irányítása: a nyitási és érvelési taktikák, patthelyzetek és feloldásuk.
  - hogyan kezeljük a tárgyalási **holtpontot** (pl. vesztett helyzetben vagyok)?
  - beszállító kezelési tippek és trükkök
  - a tárgyalások **jogi** háttere röviden
  - tárgyalási/öltözködési **protokoll** (hölgyeknek, uraknak)

- **Különleges tárgyalási helyzetek, tárgyalás:**
  - **külföldi** (más nemzetiségű) beszállítóval
  - hogyan tartsunk **beszállítói fórumot**?
  - **több szereplős** tárgyalások. Lehetőségek és veszélyek. Hogyan „ugrasszuk össze” az együtt tárgyaló értékesítőket?
  - hogyan és miről tárgyalhatunk **társasági eseményeken**, fogadásokon, stb.

- **A telefonos tárgyalások** alapjai
  - nyitási és lezárási taktikák,
  - hogyan szedjük ki a lényeget gyorsan a telefonáló félből,
  - hogyan tudunk hatást gyakorolni a telefonon keresztül,
  - a mobil, a vezetékes telefon és a VOIP speciális szempontjai

Megszerezhető kompetenciák:

- az elsajátított eszköztár révén fejlődik a résztvevők üzleti partnerekkel való együttműködési és konfliktuskezelési képessége.
- a képzés során alkalmazott szituációs gyakorlatok képessé teszik a résztvevőket a tárgyalástechnikai eszköztár gyakorlati alkalmazására képzésen!

Beszerzési Mesterképzés moduláris elemekkel

Moduláris beszerzési képzési programunk
nem egymástól független „konzerv” képzéseket nyújt.
A képzések **egymásra épülő modulokból** állnak,
így a beszerző munkakörétől és szakmai tapasztalatától
függően hosszabb távra alakíthatjuk ki a **fejlesztési útját** ill.
a javasolt **fejlesztési eszközöket**
(képzés, workshop, coaching, on-the-job fejlesztés, stb.)

A képzések gyakorlatorientáltak, napi szinten alkalmazható praktikákat ismertetünk meg. A példák és feladatok, valós beszerzési helyzetekből származnak.

© www.beszerzesitanacsadas.hu

Referenciák

Autóipar
Audi, Bosch, AGC, Lear Corp, Contitech, Rati, Ten Cate, Continental, ZF Lenkesystem, FCI Connectors, Remy, Epcos, FAG, Ibiden, Eckerle, Otto Fuchs, Agrikon KAM, ThyssenKrupp Presta, SEWS CE, Knorr Bremse, SW Umwelttechnik, Johnson Controls, Musashi

Közlekedés
BKV, BKK, Budapest Airport, Állami Autópálya Kezelő, Malév, MÁV, Bombardier, Waberer's, Gefco, Gebrüder Weiss

Bank / Biztosító / Pénzügyi szolgáltatás
CIB Bank, Uniqa, OTP, Magyar Nemzeti Bank, PwC, Winterthur, Allianz, Ernst&Young, UCB, Raiffeisen, Budapest Bank, Citi, Erste, ING

Energia
Paksi Atomerőmű, E-ON, GDF Suez, ELMŰ, CEZ, Shell, MOL, Budapesti Erőmű

Gyógyászat
Béres, Egis, GlaxoSmithKline, Richter, Sanofi, KCI, Schering Plough, Teva, Abbott, Thomas&Betts, Xellia, Coloplast, Berlin Chemie

Vegyipar
MOL, TVK, Henkel, Nordtek

Építőipar
Baumit, SW Umwelttechnik, Építészmester, Drat, Geofizikai Szolg

Nehézipar
General Electric, Grundfos, Prec-Cast, Dunapack, Lufthansa Systems, KUKA Robotics, Szilánk, Platt, Andritz, PNH, Dunafin, Vajda Papír, Melinda Steel,

Könnyű ipar
Billerbeck, Berkemann, Tredegar, Pénzjegynyomda Electrolux, Nilfisk, LEGO, Obo Bettermann, Atlas Copco, Tisza Textil, Zeiss, Palotás-Mix, Hidrofilt, Box Print, Tungsram Schréder, IVM

Szolgáltatás
ASA, Magyar Posta, Saubermacher, Get Work Trend, Tri Gránit, TATA, Tri-Gránit, Ventiv, Confhotel, Arval

FMCG, kereskedelem
Rauch, MARS, Tesco, Rossmann, Parfümerie Douglas, Henkel, Borsodi, Dréher, Coca-Cola, GlaxoSmithKline, Beiersdorf, Terracotta, Anda Present, Visimpex, VWR, Nico Technika

Élelmiszeripar
Rauch, Sága, Haribo, Bonduelle, Syngenta, Monsanto, Wewalka, Diageo, MARS, Heineken

IT / Telekommunikáció / Elektronika
Vodafone, Telenor, IBM, UPC, Synergon, Flextronics, Emerson, Scanfils, Alpine, GTS, Tyco, Basware

Non-profit
Magyarországi Evangélikus Egyház, Magyarországi Baptista Egyház, Magyar Gazdaságfejlesztő, Elli-HU

Jogi feltételek

Szerzői jog, a szellemi alkotásokra vonatkozó feltételek

Jelen képzés tematikában megjelenő valamennyi szakmai anyag a Südy Consulting Kft. védjegy- vagy egyéb jogi védelem alatt álló szellemi alkotását képezi, így azoknak a jelen céltól eltérő célból történő (pl. másik tréning céljára) teljes vagy részleges – felhasználása, többszörözése, terjesztése, átdolgozása, kiállítása, nyilvánosan előadáshoz vagy közvetítéshez felhasználja, ill. harmadik félnek történő kiadása vagy betekintés engedése kizárólag a Südy Consulting, mint szerzői jogosult előzetes írásos engedélyével lehetséges.