

**beszerzesitanacsadas.hu**  
 **MINDEN AMI BESZERZÉS**

***A BESZERZÉSI KÉPZÉSEK SPECIALISTÁJA***

**BESZERZÉSI  
TÁRGYALÁSTECHNIKA  
PROFESSZIONAL  
2016 v3.**

# Beszzerési tárgyalástechnika PROFESSZIONAL

## A modul célja:

A modul a beszerzési tárgyalástechnika alapképzésre épül, célja a **teljes profizmus** elérése a beszállítói tárgyalásokon emelt szintű taktikákkal, tárgyalási helyzetekkel

A képzésen folyamatosan olyan szituációkba vannak helyezve a résztvevők, ahol egyre fokozódó módon kerülnek ki komfort zónájukból, egyre nehezebb tárgyalási helyzeteket kell megoldaniuk szórakoztató, izgalmas, és játékos módon.

A gyakorlatok során a résztvevőket – előzetes felkészülés után – konkrét és valós beszerzési tárgyalási szituációba helyezzük, ahol a képzésen hallott tárgyalási taktikákat kell alkalmazniuk.

A képzésen videós tárgyalási szituációs gyakorlatokat is alkalmazunk:

A résztvevők által előadott szituációt kamerával rögzítjük, visszanezzük, és kielemezzük. Fontos, hogy az elemzés **pozitív/fejlesztő** módszertannal történik: rámutatunk azokra az eszközökre/erősségekre, amelyeket az illető beszerző már használ (de esetleg csak még ösztönösen), és javaslatot adunk arra vonatkozólag, hogyan tudná színesíteni és hatékonyabbá tenni a kommunikációját (információ befogadását és a saját információkat meggyőzően átadni).

## A modul tematikája:

- **A tárgyalás megvalósítása**
  - hogyan kezeljem, ha ki vagyok mozdítva a komfortzónámból, hogyan maradjak végig **higgadt, és taktikus?**
  - hogyan védjem ki a **manipulációt?**
  - a meggyőző és **hatásos** érvelés eszközei
  - a **megfigyelés magasiskolája**: lássunk bele a másik fejébe!
  - mit tegyek **sarokba szorított** helyzetben?
  - a preferált beszállítói tárgyalások levezetése: amikor **motiválnom** kell a beszállítót
  - az **évértékelő**, kapcsolat áttekintő tárgyalások módszertana
  - tárgyalás **monopol** beszállítóval: a legfontosabb kezelési és megoldási stratégiák

- hogyan tudok egy **baráti kapcsolatban** is határozottabban tárgyalni?
- tárgyalás egyszerre több személlyel, **össztűzben**
- a **blöff**
  - 12 eszköze. Eszközök, amivel meg lehet **téveszteni** a tárgyaló felet.
  - ...és másik 12 eszköz arra, hogy **felismerjük** és kezeljük!
- **Különleges tárgyalási helyzetek:**
  - kezelési technikák arra az esetre, ha úgy kell tárgyalnom egy termékről, hogy
    - nincs meg minden **háttérinformáció**
    - **nem elegendő a műszaki ismeretem**
  - hogyan tárgyaljak „**ellenszélben**”: ha a tárgyaláson jelen lévő **kollégám**/szakterület **nem támogat**/vagy akár nehezíti a munkám a tárgyalás során
    - hogyan kezeljem, ha konkrétan olyan információt ad át a kollégám a tárgyaláson, ami „**megöli**” az egész tárgyalási stratégiám?
  - hogyan kezeljem, ha a **felettesem** is részt vesz a beszállítói tárgyalásokon, és bár a kapcsolat/együttműködés részleteit nem ismeri, de ő kíván **dominálni**...
  - hogyan tárgyaljak **kartellező** beszállítókkal?
  - hogyan tárgyaljak, ha „**kuncsorognom**” kell a beszállítónak?
- A trükkös, **beszerzői „csapda”** kérdések használata
  - **40 db** olyan **fogós kérdés**, amelyekkel ki lehet mozdítani a beszállítót a pozíciójából, fogást lehet találni rajta, fel lehet tárni, hogy titkol-e valamit!
- **A telefonos tárgyalások** emelt szinten
  - hogyan tudom a **telefon keresztül észrevenni**, ha a tárgyalópartner **blöfföl**, nem bízik bennem, nem döntéshozó, stb.

- **Tárgyalási taktikák profiknak**

- **emelt szintű tárgyalási taktikák:** újabb **több tucat** egymással kombinálható tárgyalási fortély:
  - sírás, mézes madzag, 3 igen technikája, gyengülő érvek elve, out of the role, helyette kimondani,, stb.
- **rafinált/piszkos** tárgyalási taktikák haladóknak. Számos manipulatív praktika, **és annak ellenszere** – ha esetleg a tárgyalófelünk dobna be:
  - rossz szájíz, ráteszek egy lapáttal, stressz tárgyalás, szerepcsere, zavarás, diktafon, stb.

- **A testbeszéd használata emelt szinten**

- hogyan **leplezzük** az érzéseinket.
- tudja meg, hogy mi az, ami Önnél árulkodó a testbeszédét illetően!
- **olvasás** a tárgyaló partner viselkedéséből
- a partner véleményének, gondolkodásának **befolyásolása**

---

## 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.