



Ártárgyalás direkt beszerzőknek képzés tematikája

Ártárgyalás direkt beszerzőknek képzés célja

- ▶ A beszerzést alapvetően az különbözteti meg a vásárlástól, hogy a beszerzés által használt technikák, folyamatok olyan hozzáadott értéket képviselnek, mely az igény kielégítését hivatott minden szempontból, az igénytől függő, lehető legmagasabb szinten biztosítani.
Az egyik, talán legfontosabb ilyen technika, az ártárgyalástechnika?
- ▶ A képzés célja, hogy a résztvevők megismerjék a különböző gyakorlati „eszköztár”at, praktikákat, taktikákat, mellyel a beszerző (stratégiai és általános) a vállalata számára az optimális feltételeket tudja az árat „letárgyalni”
- ▶ Időtartam: 1 nap (online: 2 alkalom)

Ártárgyalás direkt beszerzőknek képzés tematikája

- ▶ Az ártárgyalás sikeres lefolytatásához megfelelő előkészület a siker egyik fő eleme.
 - Checklista beszerzőknek
 - Miről tárgyalok? Ismerem a részleteket?
 - Mi a célom (best case/worst case)?
- ▶ Egy konkrét projekt/árajánlat letárgyalása a cél, ennek elengedhetetlen feltétele az árajánlat összetételének/elemeinek ismerése/megértése
- ▶ Mielőtt élesben kipróbálnák a tanultakat, előtte a tárgyaláshoz és tárgyalásnál alkalmazott pszichológiai „eszközök” és jelek világáról is kapunk egy áttekintést.
 - Testbeszéd
 - Mimika

Ártárgyalás direkt beszerzőknek képzés tematikája

- ▶ Hogyan készülünk fel a tárgyalásra? Miért marad el legtöbbször ez az egyik sikert meghatározó rész?
- ▶ Költségbontás: Alapanyag/Gépóradíj /Rezsiköltség /Logisztikai költség/Csomagolás...stb.
- ▶ Ártárgyalás – biztos, hogy csak az egységárra kell fókuszálni?
- ▶ E- Sourcing – amit (szinte) mindig be lehet vetni
- ▶ Valós ártárgyalás szimulációja egy beszállítóval