

Tartalomjegyzék

A „semmiképpen se hívjuk előszónak, mivel azt EGY BESZERZŐ nem olvasná el, hívjuk inkább taktikusan első fejezetnek pedig valójában még nem az” – rész	11
Hogyan olvasd a könyvet? (Prológus).	14
A beszerzési tárgyalási térkép.	16
1. A figyelj-kérdezz-változtass módszertan.	17
2. Tárgyalási taktikák használata, a megfelelő tárgyalási stratégia kiválasztása.	18
3. A tárgyalás szakaszait figyelembe véve tárgyalni	19
1. PILLÉR 1. LÉPÉS: A MEGFIGYELÉS	20
1.1.1. Az erőviszonyok fontossága a tárgyaláson.	21
1.1.2. Magad körül forogsz?	23
1.1.3. Profilozás, avagy mit figyeljünk meg a tárgyalópartnerünkön?.	24
1.1.3.1. Személyiség	24
1.1.3.2. Motiválhatóság	25
1.1.3.3. Képzettség	25
1.1.3.4. Kompetenciaszint	30
1.1.4. Légy résen, amikor megérkezik a tárgyalásra a másik fél.	32
1.1.5. Tudsz már hat dimenzióban tárgyalni?.	34
1.1.6. Hogyan olvassam a testbeszédet?	36
1. PILLÉR 2. LÉPÉSE: KÉRDEZZ! (...DE MÉGIS MIÉRT?).	39
1.2.1. A kérdés mint az érdeklődés eszköze	40
1.2.2. A kérdés mint egy fantasztikus, verbális célszerszám	42

1.2.3. A jéghegyszemlélet	44
1.2.4. Beszerzői kérdéstípusok	47
1.2.5. Feladat: beszerzőként mennyire tudsz taktikusan kérdezni?	47
1. PILLÉR 3. LÉPÉS: VÁLTOZTASS!	51
1.3.1. Titkos jelzések és kémjátszmák a tárgyalás alatt	52
1.3.2. A kommunikációs stílusod módosítása.	53
1.3.4. A leggyengébb láncszem/rés a pajzson taktika	54
1.3.5. Az összeugrasztás taktikája	57
2. PILLÉR: MILYEN TÁRGYALÁSI STRATÉGIÁT KÖVESS?	63
2.1. Egy kis lellezés, avagy a tárgyalások pszichológiai háttere.	65
2.2. Elkerülő stratégia	67
2.3. Kompromisszumkereső stratégia.	68
2.4. Alkalmazkodó stratégia	70
2.5. Versengő stratégia.	70
2.6. Együttműködő stratégia.	71
2.7. Hol van az asszertívitás határa?	76
3. PILLÉR: A TÁRGYALÁS SZAKASZAI	80
3.1. Felkészülés a tárgyalásra	83
3.1.1. A sikeres tárgyaláshoz szükséges dokumentumok	84
3.1.1.1. Szerződés	84
3.1.1.2. Beszállítói értékelések, utóminősítés eredménye.	89
3.1.1.3. Beszállítói ajánlat	89
3.1.1.4. Ajánlatkérés	91
3.1.1.5. Részletes költségriport (adatkocka)	91
3.1.2. A beszállítóval való kapcsolat	92

3.1.2.1. Eddigi kapcsolat a szakterület (igénylő terület) és beszállító között	93
3.1.3. Hogyan készülj fel a tárgyalópartneredből?	97
3.1.3.1. További hasznos információk a beszállítóról	99
3.1.4. Döntéselőkészítés, döntéshozatal	104
3.1.4.1. A döntéselőkészítők kezelése.	104
3.1.4.2. Döntéshozatal a saját cégeden belül	105
3.1.4.3. A lebukató kolléga taktika	106
3.1.5. Információszerzés	109
3.1.5.1. Kutass tovább: hogyan készülj fel a tárgyalásra a beszállító cégéből?	110
3.1.6. A beszállító és a beszállítói piac	114
3.1.6.1. A beszállító teljesítménye, hibák, mulasztások	116
3.1.7. Hogyan motiváld a beszállítót a legjobb ajánlatának megtételére?	118
3.1.7.1. Mennyire vagy vonzó vevő?	120
3.1.7.2. A felkészülés fontossága – ártárgyalás nem betervezett módon.	121
3.1.8. Felkészülés – a tárgyalás pszichológiai háttere.	124
3.1.9. A tárgyalás helyszíne mint a taktikák tárháza	127
3.2. Nyitány	139
3.2.1. Bekísérés.	144
3.2.2. A small talk hihetetlen fontossága	145
3.3. Pozicionálás	152
3.3.1. A napirend taktika	153
3.3.2. Tárgyalás minőségi probléma esetén	156
3.4. Alku.	159

3.4.1. Ártárgyalás	.160
Az ártárgyalási stratégia	.160
3.4.2. A sávós ajánlatkérés	.161
3.4.3. Mennyiségi stratégia	.162
3.4.4. Rabatt	.163
3.4.5. Mit mondjál, hogy meggyőző legyél?	.164
3.4.6. Hogyan szólj, hogy meggyőző legyél?	.172
3.5. Lezárás	.177
3.5.1. Összefoglalás	.178
3.5.2. Elköszönés	.180
3.6. Utókövetés	.182
4. Hogyan tovább? Hogyan építsd be a tanultakat?	.185
1. A Figyelj-Kérdezz-Változtass módszertan	.186
2. Tárgyalási taktikák használata, a megfelelő tárgyalási stratégia kiválasztása	.187
3. A tárgyalás szakaszait figyelembe véve (kihasználva) tárgyalni	.188
4.1 Mersz kérni visszajelzéseket?	.189
4.2. A komfortzónád: áldás vagy átok?	.192
4.3. Hogyan legyél magabiztos minden helyzetben?	.200
4.4. Hogyan leplezd, ha zavarban vagy, leblokkolsz?	.208
4.5. Milyen készségek segíthetnek abban, hogy profi tárgyaló legyél?	.210
4.6. Hogyan készülj fel és kezeld az izgalmat tárgyalások vagy nyilvános beszédalkalmával?	.212
4.6.1. Az izgatottság kezelése a felkészülés alatt	.213
4.6.2. Az izgatottság kezelése a tárgyalás/nyilvános beszéd alatt	.214
4.6.3. Összefoglalás	.218

4.7. Lezárás, összefoglalás és kérdések, amire válaszolnod kell magadnak.	223
5.. MELLÉKLET	225
5.1. MELLÉKLET Hogyan tárgyalj a beszállítóval, ha nem te vagy a beszerzési vezető, vagyis nem te hozod a döntéseket?	226
5.2. MELLÉKLET Tárgyalástechnika a Vadkeleten – avagy beszerzési tanácsadó- és képző cég vagyunk... most maszkokat árusítunk! (forrás: beszerzes.hu).	237
5.3. MELLÉKLET Tárgyalástechnikai önteszt	241
5.4. MELLÉKLET A könyvben szereplő tárgyalási taktikák	244
5.5. MELLÉKLET A könyvben szereplő ártárgyalási taktikák	248
5.6 MELLÉKLET Szójegyzék	249
5.7 MELLÉKLET Éles kezdés: szerzői megnyílás – divatos, tehát élve – coming out	251
5.8. MELLÉKLET A beszerzes.hu ajánlott képzései	257
5.9. MELLÉKLET Akcióterv. Mi az, amiben jó vagyok és továbbra is használjam/folytassam	260
5.10. MELLÉKLET Mi az, ami hasznos lenne és meg szeretném tanulni	263
5.11. MELLÉKLET Mi az, amit abba szeretnék hagyni, nem akarom többet csinálni	266
5.12. MELLÉKLET Egyéb jegyzeteim	269