

# 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

**2 июня – г. Санкт-Петербург**

**3 июня – 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.

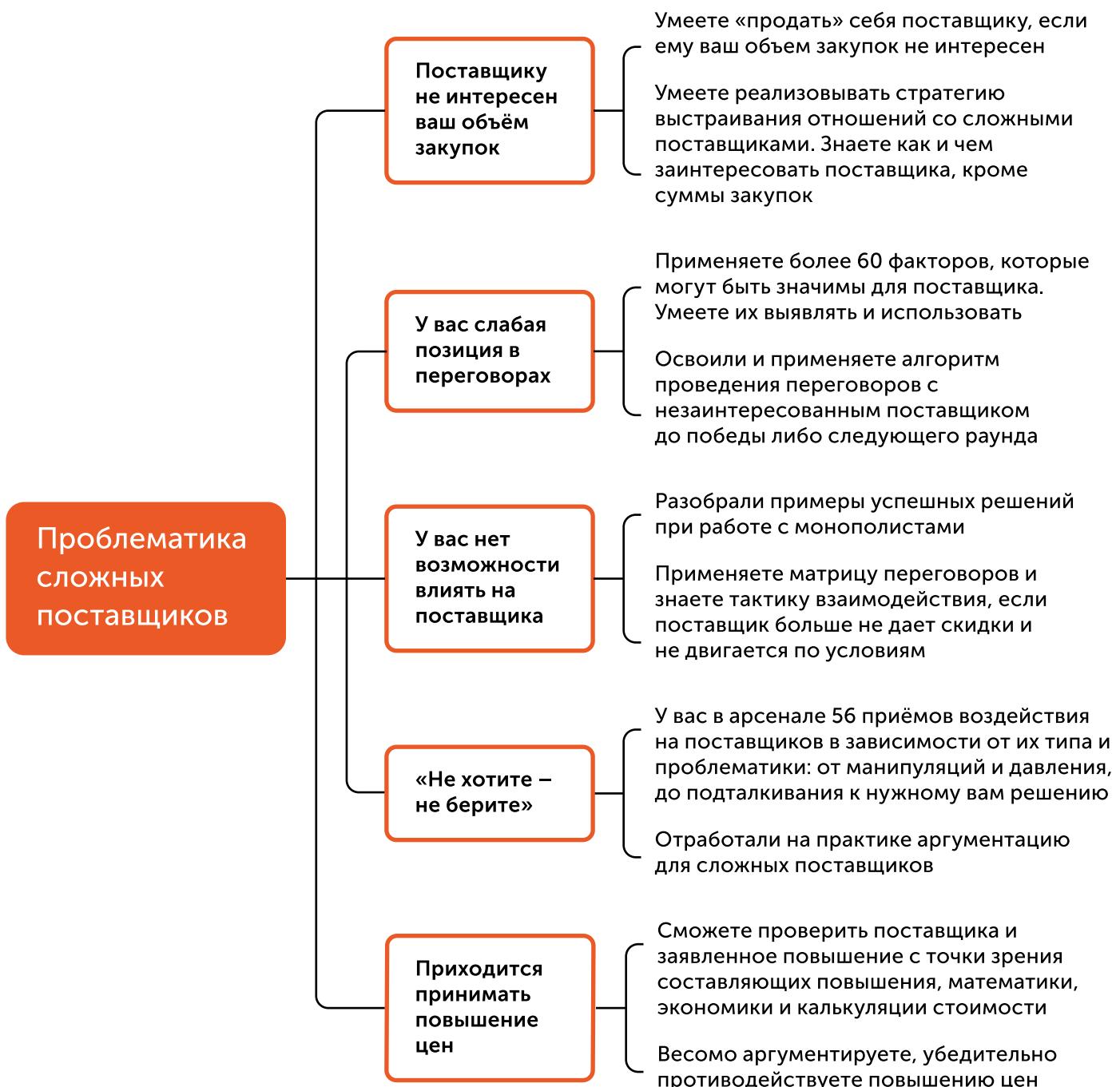
### Результаты тренинга

- 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"><li>• Стратегия выстраивания отношений со сложными поставщиками. Как и чем заинтересовать поставщика, помимо суммы закупок.</li><li>• Как закупщик «продает» себя поставщику, если продавцу ваш объем закупок не интересен.</li><li>• Ещё 60 факторов, которые могут быть значимы для поставщика. Как их выявлять и использовать.</li><li>• Примеры успешных решений при работе с монополистами.</li></ul>  |
| Тактика улучшения условий и закупочных цен. Какие подходы больше не работают?                            | <ul style="list-style-type: none"><li>• Матрица переговоров и тактика взаимодействия, если поставщик больше не дает скидки и не улучшает условия.</li><li>• Алгоритм проведения переговоров с незаинтересованным поставщиком до победы либо следующего раунда.</li><li>• Примеры способов преодоления сопротивления сложных поставщиков.</li></ul>  |
| Практический модуль  | <ul style="list-style-type: none"><li>• Отработка на практике подходов к сложным поставщикам.</li><li>• 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.</li></ul>            |
| Сильные инструменты влияния в переговорах: от давления и манипуляций до подталкивания к принятию решений | <ul style="list-style-type: none"><li>• 3 золотых правила закупщика для достижения наилучших из возможных условий закупок. Примеры их применения для разных отраслей бизнеса.</li><li>• Достижение «дна цены». Как его найти, как опустить ниже?</li><li>• 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).</li></ul> |

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

## 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 получат 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

