

# Intenzívny tréning pre pokročilých nákupcov

## Cieľ tréningu.

Naučíte sa vedome riadiť vyjednávanie a zlepšíte svoj vyjednávací štýl. Získate kontrolu nad procesom vyjednávania a naučíte sa odolávať nečistým trikom a technikám zo strany dodávateľa. Naučíte sa ako prekonať mŕtvu bod v rokovaní. Zlepšíte Vaše asertívne vystupovanie a osvojíte si techniky ovládať svoje emócie a reakcie. Získate tipy ako využiť ústupky o cene a pritom dosiahnuť svoj cieľ.

## Komu je kurz určený?

- Skúseným pracovníkom nákupných oddelení
- Samostatným nákupcom
- Všetkým, ktorí potrebujú zlepšiť svoje vyjednávacie techniky v nákupe

## Obsah intenzívneho 2 dňového tréningu:

- Základné princípy vyjednávania v nákupe
- Pokročilé vyjednávacie taktiky
- Analýza dodávateľa a voľba vhodnej taktiky
- Manipulácia vo vyjednávaní
- Obrana voči taktikám a manipulácii druhej strany
- Individuálne a skupinové vyjednávanie, rozdelenie úloh v tíme
- Ťažké situácie vo vyjednávaní
- Uviaznutie na mŕtvom bode
- Zvládanie konfliktných situácií a predchádzanie konfliktov
- Vyjednávanie so zložitými typmi partnerov (nekompetentný, arogantný a pod.)
- Rokovanie o cene, analýza cenových ponúk v širších súvislostiach
- Konkrétne postupy, techniky a triky pre zvládanie rokovania o cene
- Kedy a ako robiť ústupky pri rokovaní o cene
- Win-win metóda a jej použitie pre dosiahnutie optimálnej ceny
- Emócie a racionalita v rokovaní
- Ako povedať „nie“
- Kedy voliť telefonický, e- mailový spôsob vyjednávania, kedy je nutné vyjednávanie osobné
- Špecifiká telefonického a e-mailového vyjednávania
- Riešenie konfliktov po telefóne
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov

## Školné:

**280,- € bez DPH**

**336,- € s DPH**

V cene je zahrnutý poplatok za kurz, študijné materiály, občerstvenie a certifikát o absolvovaní kurzu.

**AIO | EDUCATION**

[www.aioeducation.sk](http://www.aioeducation.sk)

