

# Obchodný rozhovor a vyjednávanie pre nákupcov



## Ciel' tréningu:

Získate istotu pri vyjednávaní s dodávateľmi a naučíte sa dohodnúť, čo najlepšie zmluvné podmienky pre Váš nákup. Spoznáte techniky nákupného vyjednávania a vyberiete si tú, ktorá sa pre Vás hodí najlepšie. Oslovíte si zručnosti ako pohotovo reagovať na triky a nátlak od dodávateľov. Naučíte sa lepšie argumentovať a presadzovať Vaše záujmy počas vyjednávania.

## Obsah intenzívneho dvojdnového tréningu:

- Zaradenie nákupu a úloha nákupcu vo firme
- Strategické rozdelenie dodávateľov
- Pozícia dodávateľa a pozícia odberateľa – súper, obeť alebo partner
- Ako sa stať dlhodobým partnerom pre dodávateľa – získanie dôvery a lojality klienta
- Sebapoznanie a vlastné zdroje – odhalenie svojich silných a slabých stránok, odstránenie trémy, obáv, neistoty, získanie istoty a suverenity
- Analýza potrieb a stanovenie cieľov
- Typológia „protihráčov“ – typológia osobností a jej uplatnenie pri vyjednávaní.  
Ego – najhorší nepriateľ vyjednávania
- Emócie a racionalita v rozhodovaní a vyjednávaní – udržanie emócií pod kontrolou
- Fázy obchodného rozhovoru a vyjednávania – príprava, 4 fázy vyjednávania, uzavretie dohody a následné kroky, slepé uličky, príčiny nedohody, kedy a ako jednať o cene
- Najlepšia alternatíva vyjednávania verzus posledná alternatíva vyjednávania
- BATNA
- Umenie vyjednávania – Aktívne počúvanie a kladenie otázok ako kľúčová zručnosť vo vyjednávaní, správna argumentácia, námietky a ich zvládanie
- Najčastejšie chyby vo vyjednávaní, ako sa im vyvarovať
- Plán osobného zlepšenia a uplatnenie poznatkov

**Dĺžka:** 2 dni

**Časový harmonogram:** 9:00 – 16:00

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

sledujte nás tiež na Facebooku, Instagrame a LinkedIn