

223 ЭФФЕКТИВНЫЕ ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПАРТНЕРАМИ

❖ ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ

Программа предназначена для сотрудников, занятого в сфере работы с поставщиками товаров, материалов, сырья и услуг, в первую очередь – для менеджеров по закупкам, ведущим переговоры с поставщиками.

❖ ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ

Целью программы является приобретение участниками знаний и навыков установления партнерских отношений с существующими поставщиками и партнерами, эффективного проведения переговоров о поставках и сотрудничестве.

❖ КРАТКОЕ СОДЕРЖАНИЕ

Факторы, определяющие эффективность работы
Различные формы переговоров в практике бизнеса
Планирование работы с поставщиком/партнером
Информация о поставщике/партнере и ее использование в планировании работы и переговорах
Структура переговоров с поставщиком/партнером
Выработка стратегии переговоров
Техника ведения переговоров
Поиск решения. Тактика ведения позиционного торга
Противодействие манипуляции в процессе переговоров
Итоги программы



РЕКОМЕНДОВАННЫЕ ПРОГРАММЫ:

- ✓ 217 Проведение эффективных переговоров с государственными структурами и некоммерческими организациями