



ΕΠΙΤΥΧΕΙΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Ανάπτυξη Δεξιοτήτων για buyers, procurement και customer service στο supply chain.



Διοργάνωση:

Επιστημονική Υποστήριξη:



ΕΠΙΔΟΤΟΥΜΕΝΟ
ΑΠΟ ΤΟ
ΛΑΕΚ 0,24

Γνωρίζετε ότι:

Η αποτελεσματική διαπραγμάτευση οδηγεί σε:

- Μείωση του κόστους λειτουργίας μέχρι και 10%;
- Αύξηση της συνολικής αξίας της συνεργασίας μέχρι και 20%;

ΤΟ CONCEPT

Πέραν των ειδικών και τεχνικών γνώσεων για το αντικείμενο που κάθε στέλεχος χειρίζεται, υπάρχει και η διάσταση της «τέχνης της διαπραγμάτευσης και της διαχείρισης των διαφορών». Αποτελεί στις μέρες μας αναγκαίο εφόδιο καθημερινής δουλειάς για τους αγοραστές / buyers / υπεύθυνους αγορών και ευρύτερα για τα στελέχη αγορών και προμηθειών, που καλούνται να πετύχουν την καλύτερη συμφωνία με τους προμηθευτές τους. Εσείς τι θα κάνατε αν ο προμηθευτής σας έχει τα προϊόντα που θέλετε αλλά δεν σας εγγυάται το μέγεθος των επαναλαμβανόμενων παραγγελιών;

Από αξιολογήσεις που έγιναν σε 650 έμπειρους διαπραγματευτές φάνηκε ότι κατά:

- 25% δεν είχαν γνώση της άλλης πλευράς
- 40% έλειπε η αυτοπεποίθηση
- 30% δεν υπήρχαν οι διαπραγματευτικές δεξιότητες
- 65% υπήρχε παθητική διαπραγματευτική συμπεριφορά
- 45% έλειπε η γνώση διαπραγματευτικών τεχνικών
- 30% δεν έγινε χρήση μελετών, στοιχείων και εμπειριών του παρελθόντος
- 70% δεν άκουγαν τι έλεγε ο απέναντί τους

2015 PsychTests SA

Τι πρέπει να γνωρίζουν τα στελέχη αγορών, προμηθειών για να κάνουν μία επιτυχημένη διαπραγμάτευση;

Τα «10 Εργαλεία της Διαπραγμάτευσης»

κατά την αγοραστική διαδικασία του buyer/υπευθύνου προμηθειών:

- 1. Προετοιμασία της κοστολόγησης των προϊόντων που διαπραγματευόμαστε
- 2. Αναλυτική Έρευνα αγοράς
- 3. Πολυκριτηριακή αξιολόγηση
- 4. Μεθοδολογίες εντοπισμού των πιο κρίσιμων συνεργατών/προμηθευτών
- 5. Βασικές αρχές Risk Management & Contingency Plans
- 6. Προετοιμασία και Τεχνικές διαπραγμάτευσης
- 7. Διάγνωση της ψυχολογίας της «άλλης πλευράς»
- 8. Διαχείριση διαφορών εν μέσω διαπραγμάτευσης
- 9. Συμβολαιοποίηση, δομή συμβολαίων, Service Level Agreements, σχήματα Bonus / Malus και ρήτρες
- 10. Δείκτες Μέτρησης της Απόδοσης και μεθοδολογίες αξιολόγησης.

Οι συμμετέχοντες στο σεμινάριο θα έχουν την ευκαιρία να ενημερωθούν για τα «10 Εργαλεία της Διαπραγμάτευσης» και να τα εφαρμόσουν με τον πιο αποδοτικό τρόπο στην καθημερινότητα της εργασίας τους.





ΕΠΙΤΥΧΕΙΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Ανάπτυξη Δεξιοτήτων για buyers, procurement και customer service στο supply chain.



Το σεμινάριο στοχεύει στην:

- κατανόηση της αγοραστικής στρατηγικής των τμημάτων αγορών και προμηθειών μιας επιχείρησης συνολικά αλλά και αναλυτικά ανά προμηθευτή
- ανάπτυξη δεξιοτήτων διαπραγμάτευσης για τους buyers / υπεύθυνους προμηθειών που διεκδικούν στην εργασία τους επιπλέον ωφέλεια
- αντίληψη των αμοιβαίων συμφερόντων που υπάρχουν και στην πλευρά των προμηθευτών προκειμένου να ολοκληρώνεται μία συνεργασία με επιτυχία και για τις 2 πλευρές
- κατανόηση των βασικών αρχών και των απαιτήσεων της διαδικασίας διαπραγμάτευσης
- αντίληψη των παραγόντων που επηρεάζουν το αποτέλεσμα της διαπραγμάτευσης
- κατανόηση των κανόνων, των πρακτικών και στρατηγικών που εφαρμόζονται στις μεγάλες και διεθνείς διαπραγματεύσεις ανά τον κόσμο
- εφαρμογή στην πράξη νέων πρακτικών και στρατηγικών προκειμένου να επιλυθούν σοβαρά θέματα της καθημερινότητας
- απόκτηση μίας νέας αντίληψης για τη συνεχή διεκδίκηση και προσφορά αξίας από και σε όλους τους άλλους γύρω μας για το καλύτερο τελικό αποτέλεσμα στην έκβαση μιας επιτυχούς διαδικασίας διαπραγμάτευσης με τους προμηθευτές μας

ΣΚΟΠΟΣ ΤΟΥ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟΥ

Η επιτυχία μιας επιχείρησης σήμερα έγκειται στο βαθμό προσαρμογής της στο συνεχώς μεταβαλλόμενο περιβάλλον. Τι σημαίνουν όμως όλες αυτές οι αλλαγές για την επιχείρηση; Πώς μπορεί να τις διαχειριστεί;

Το ανθρώπινο δυναμικό της επιχείρησης καλείται να διαχειριστεί το σύνολο των μεταβολών και να προσαρμοστεί στις νέες εξελίξεις. Πόσο εύκολο είναι όμως άνθρωποι με διαφορετικά χαρακτηριστικά να λάβουν συλλογικά αποφάσεις στην εργασία τους χωρίς να επέλθει σύγκρουση;

Κάθε λήψη συλλογικής απόφασης κατά την οποία υπάρχει απόκλιση απόψεων / συμφερόντων, γίνεται μετά από διαπραγμάτευση. Όμως, η επιτυχία μίας διαπραγμάτευσης δεν έγκειται απλώς στην επίτευξη συμφωνίας, αλλά στη μεγιστοποίηση της αξίας που προκύπτει.

Οι διαπραγματευτικές δεξιότητες σήμερα, σε συνδυασμό με τα κατάλληλα εργαλεία του διαπραγματευτή, αποτελούν σημαντικό παράγοντα απόδοσης της εργασίας των buyers / υπευθύνων προμηθειών.

Οι απαιτήσεις για συνεχή μείωση του κόστους λειτουργίας και αύξησης της απόδοσης, οδηγούν τα στελέχη σε μία νέα αντίληψη διαπραγμάτευσης για να υπάρξουν οφέλη και για τις δύο πλευρές – τόσο του Προμηθευτή όσο και του Αγοραστή.

Η διαπραγμάτευση με τους προμηθευτές, η ανάλυση σε λεπτομέρεια των όρων συνεργασίας, οι κρυφές πηγές κόστους αλλά και εσόδων, η διαμόρφωση μίας έκτακτης κρίσης σε μία ροή συνεργασίας με ευνοϊκότερες επιπτώσεις για την εταιρεία, αποτελούν κάποια από τα παραδείγματα όπου οι αυξημένες διαπραγματευτικές δεξιοότητες θα οδηγήσουν σε αποδοτικές λύσεις.

Η καλή προετοιμασία των όρων επιλογής προμηθευτών και διαπραγμάτευσης μαζί τους σε κάθε στάδιο της διαδικασίας, η αναλυτική διεξόδυση στους αριθμούς, η ισχυρή επιχειρηματολογία, η αυτοσυγκράτηση και η φιλική ανθρώπινη προσέγγιση, είναι εργαλεία που μαθαίνονται και με την εμπειρία μετατρέπονται σε υψηλές δεξιότητες πολύ χρήσιμες για την προσωπική και επαγγελματική προσέγγιση των στελεχών.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ

08.30 – 09.00 Προσέλευση – εγγραφές

09.00 – 10.30 ενότητα Α'

Γιατί διαπραγματευόμαστε μέσα σε μία εμπορική ή βιομηχανική συμφωνία
Καθιέρωση στρατηγικής στην επιλογή των προμηθευτών

10.30 – 10.45 Διάλειμμα

10.45 – 12.15 ενότητα Β'

Ποιες είναι οι απαιτούμενες δεξιότητες αφ' ενός για τη δημιουργία μιας tailor made διαδικασίας επιλογής προμηθευτών και αφ'ετέρου για τη θετική έκβαση της διαπραγμάτευσης

12.15 – 13.00 Διάλειμμα

13.00 – 14.30 ενότητα Γ'

Ποια είναι η σημασία της προετοιμασίας
Παρουσίαση των 10 εργαλείων της διαπραγμάτευσης με προμηθευτές

14.30 – 14.45: Διάλειμμα

14.45 – 16.15 ενότητα Δ'

Ποιοι παράγοντες επηρεάζουν τη διαπραγμάτευση και η διαχείρισή τους
Ποια βήματα ακολουθούμε σε μία τεχνική διαπραγμάτευσης
Συμπεράσματα και Προοπτικές
Εργαστήριο: Διεξαγωγή εξειδικευμένων διαπραγματεύσεων πωλητών και αγοραστών με τη συμμετοχή όλων.

ΣΕ ΠΟΙΟΥΣ ΑΠΕΥΘΥΝΕΤΑΙ ΤΟ ΣΕΜΙΝΑΡΙΟ

Σε όλα τα στελέχη
αγορών/προμηθειών

εμπορικών επιχειρήσεων, βιομηχανιών, εταιρειών 3rd Party Logistics, διανομών, μεταφορικών κ.λπ. που επιλέγουν προμηθευτές, διαπραγματεύονται και παίρνουν σημαντικές αποφάσεις.





ΕΠΙΤΥΧΕΙΣ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΕΙΣ

Ανάπτυξη Δεξιοτήτων για buyers, procurement
και customer service στο supply chain.



ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΘΕΜΑΤΟΛΟΓΙΑ

ΓΙΑΤΙ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΟΜΑΣΤΕ

- Τα τέσσερα σενάρια έκβασης μιας διαπραγμάτευσης και οι επιπτώσεις τους στο συνολικό αποτέλεσμα
- Αναφορά παραδειγμάτων διαπραγμάτευσης με επίλυση θεμάτων
- Οι στιγμές διαπραγμάτευσης κατά τη διάρκεια της διαδικασίας επιλογής προμηθευτή και μέχρι και την ολοκλήρωση της εμπορικής συμφωνίας.
- Η αγοραστική ψυχολογία του buyer και η στρατηγική που ακολουθεί σε κάθε βήμα της διαπραγμάτευσης

ΠΟΙΕΣ ΕΙΝΑΙ ΟΙ ΑΠΑΙΤΟΥΜΕΝΕΣ ΔΕΞΙΟΤΗΤΕΣ

- Αναφορά δεξιοτήτων του καλού διαπραγματευτή κατά τη διαχείριση των εμπορικών όρων
- Ο τύπος των διαπραγματευτών που συναντάμε συνήθως
- Οι κακές περιπτώσεις συμπεριφορών που μας έχουν συμβεί κατά τη διάρκεια μίας διαπραγμάτευσης

ΠΟΙΑ ΕΙΝΑΙ Η ΣΗΜΑΣΙΑ ΤΗΣ ΠΡΟΕΤΟΙΜΑΣΙΑΣ

- Η δημιουργία μιας αποδοτικής διαδικασίας αγορών.
- Το παγόβουνο και το σκηνικό της διαπραγμάτευσης
- Οι στόχοι που θέτουμε κάθε φορά για κάθε συνάντηση
- Το Matrix της προετοιμασίας – προετοιμασία συμμετεχόντων για τη διαχείριση μίας διαπραγμάτευσης που αφορά μία εμπλοκή στη διαδικασία αγορών
- Οι αναλύσεις των κλάδων της αγοράς
- Η χρήση των εμπορικών αριθμών και η αξιοποίησή τους κατά την επιχειρηματολογία της διαπραγμάτευσης
- Η ψυχολογία της άλλης πλευράς

ΠΟΙΑ ΒΗΜΑΤΑ ΑΚΟΛΟΥΘΟΥΜΕ ΣΕ ΜΙΑ ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ

- Τα στάδια και οι απαιτούμενες δεξιότητες
- Τα συχνότερα λάθη στην πράξη
- Τι κάνουμε σε κάθε βήμα αναλυτικά
- Τα μονοπάτια που δημιουργούνται
- Η ολοκλήρωση της εμπορικής συμφωνίας
- Η τυποποίηση της τελικής συμφωνίας

ΟΙ ΠΑΡΑΓΟΝΤΕΣ ΠΟΥ ΕΠΗΡΕΑΖΟΥΝ ΤΗ ΔΙΑΠΡΑΓΜΑΤΕΥΣΗ ΚΑΙ Η ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ ΤΟΥΣ

- Ο χώρος – Η θέση μας
- Η ισχύς της μιας πλευράς
- Οι αντιλήψεις και η διαφορετικότητα
- Τα εμπόδια της ολοκλήρωσης
- Η αποφυγή της σύγκρουσης
- Ο νικητήριος ύμνος
- Αξιολογώντας το Αποτέλεσμα

Εργαστήριο: Διεξαγωγή εξειδικευμένων διαπραγματεύσεων πωλητών και αγοραστών για την αγορά α' υλών, εμπορευμάτων και υπηρεσιών, με τη συμμετοχή όλων.

Με την παρακολούθηση του σεμιναρίου, οι συμμετέχοντες θα γνωρίζουν:

- τα στάδια μιας διαπραγμάτευσης
- τα βήματα που πρέπει να ακολουθήσουν προς μία αποδοτική συμφωνία
- τι πρέπει να κάνουν πριν τη διαπραγμάτευση
- να διαχειρίζονται διαπραγματευτικούς κινδύνους
- τα εργαλεία που πρέπει να χρησιμοποιήσουν προκειμένου να δημιουργήσουν μία αποδοτική διαδικασία αγορών
- τις τεχνικές διαπραγμάτευσης που είναι καταλληλότερες σε κάθε περίπτωση
- να προβλέπουν τις πιθανές εκβάσεις μίας διαπραγμάτευσης

Εκπαιδευτής: Ιωσήφ Μπούρλας

Ο κ. Ιωσήφ Μπούρλας είναι Οικονομολόγος (Πανεπιστήμιο Αθηνών) και έχει Μεταπτυχιακά σε Διοίκηση Επιχειρήσεων (MBA) στην Αγγλία από το Πανεπιστήμιο Aston στο Birmingham. Έχει εργαστεί σε Πωλήσεις, Marketing, Εμπορική και Γενική Διεύθυνση, σε μεγάλες πολυεθνικές και ελληνικές επιχειρήσεις (ELI-LILLY, ALCON LABORATORIES YORPLAIT, MAKRO CASH & CARRY, SPAR ΒΕΡΟΠΟΥΛΟΣ, CALL CENTER HELLAS – TOP MANAGEMENT). Ασχολείται με την ανάπτυξη-εκπαίδευση στελεχών από το 1985 σαν δεύτερη απασχόληση. Από το 2002 είναι αποκλειστικά σύμβουλος επιχειρήσεων σε θέματα ανάπτυξης και εκπαίδευσης ανθρώπινου δυναμικού και ιδιοκτήτης της TMS Business Training. Μέχρι σήμερα έχει εκπαιδεύσει περισσότερα από 40.000 άτομα.

