

Profitable Buying Skills®

(Abilitați de Negociere pentru Cumpărări mai Profitabile)

Adresare și obiective

Deoarece toți cumpărăm, acest curs are o adresare generală, dar el este destinat în primul rând celor care au făcut din cumpărare o **profesie**, de la **buyeri**, la **manageri de proiect**. Deoarece celelalte două metode de creștere a profitabilității companiilor (**creșterea volumului vânzărilor și creșterea prețurilor**) sunt greu de realizat pe piețele actuale, **cumpărările au devenit principala sursă de profit**. În plus, în timp ce numai o parte relativ mică din fiecare leu vândut înseamnă câștig net, **fiecare leu economisit devine profit**. Ca urmare, 100 lei economisiți sunt mai importanți decât 100 lei vânduți. Butada „azi am câștigat 100 lei, nu i-am dat” inspiră managementul actual să pună un accent mare pe abilitățile de negociere ale celor din aprovizionare, chiar și în cazul achizițiilor prin Internet sau a licitațiilor.

MOTO: Mulți fabricanți încă trebuie să învețe ceea ce marii retaileri au învățat acum 30-40 ani: cumpărarea este la fel de importantă ca și vânzarea (**Peter Drucker – Managing for Results**)

Principalele teme abordate

- **Procesul de cumpărare**, de la identificarea unei nevoi și până la activitățile post-livrare. **Rolul negocierii** în fiecare etapă. Implicarea cumpărătorului profesionist în majoritatea acestor etape, cât mai devreme, prin **negocieri interne**, în interiorul organizației, cu utilizatorii finali, managementul și chiar cu vânzătorii din propria companie. Cum poate aduce aprovizionarea o contribuție valoroasă la elaborarea specificațiilor tehnice, reducerea cheltuielilor de depozitare, a termenelor de execuție, etc., pentru **reducerea costurilor, nu doar a prețurilor**.
- Importanța **autocunoașterii**. Cursanții își vor autoevalua **profilul de negociator** și vor înțelege cum se potrivește sau nu acesta cu situațiile concrete din activitatea de aprovizionare. Poate unii vor decide că nu-i de ei. Atenționare asupra câtorva **mituri periculoase**: loialitate față de furnizor, abordare elegantă, parteneriate, rezultate win-win.
- **Principalele căi de învățare continuă a negocierii**, subliniindu-se importanța **experimentării și autoinstruirii**.
- Prin intermediul **studiilor de caz video și al negocierilor simulate (jocuri de rol)**, cursanții vor asimila **modul de lucru și limbajul specific cumpărătorilor profesioniști**. Absolvenții vor face deosebirea dintre **poziții și interese**, știind când să negocieze **distributiv și când integrativ**; vor ști să-și definească mai bine **pozițiile de intrare, de ieșire și obiectiv** și importanța **Ofertelor Multiple Echivalente Simultane**; vor putea să identifice **zona de posibil acord (ZOPA)**; vor face **concesii** puține și mici și vor ști cum să ajungă mai eficient la **acord și angajament**, etc.
- Se discută cele mai potrivite căi pentru modificarea **raportului de putere** în favoarea cumpărătorului. Absolvenții vor înțelege cum funcționează **balanțele intereselor și alternativelor**, dar și alte surse de putere de negociere.
- Absolvenții vor cunoaște cele mai utilizate **tehnici și tactici de negociere specifice cumpărătorilor**, tactici legate de **țimp, de autoritate, de angajament, de reciprocitate, de contrast, ș.a.m.d.**, de la „bogey” la „ciupeală”.
- Deși vor învăța și tactici/tehnici de negociere contestabile din punct de vedere moral (nu strică!), cursanții vor fi încurajați să aibă un **comportament etic**, dar asertiv, pentru că acesta asigură rezultate mai bune pe termen lung.
- Absolvenții vor pleca cu un **program propriu de acțiune**, pentru că scopul cursului este aplicarea celor învățate în munca de aprovizionare de zi cu zi. Aducând mai multă valoare în cadrul proceselor organizaționale, **absolvenții care lucrează în cumpărări vor fi mai bine apreciați** (poate și mai bine plătiți ☺) și rolul lor va crește.
- Contactul cu trainerul rămâne permanent după curs, telefonic, prin e-mail și mai ales prin intermediul revistei de negociere „**pastila cu vicleșuguri**”, pe care absolvenții o vor primi gratuit sine-die. **O instruire fără sfârșit!**

NOTA. Pentru că se învață direct de la autor, acest curs nu este rigid, el va putea fi adaptat pe parcurs nevoilor cursanților. Cursanții sunt încurajați să vină cu întrebările pregătite.

Referințe:

4.487 absolvenți

din **464 organizații** ⁽¹⁾ printre care:

Aerostar⁽²⁾, Agrana⁽²⁾, Agricola, Alvogen, ArcelorMittal TP, Cargill, CEZ, Compa, Continental, Dacia, DB Schenker, Egger⁽²⁾, Eaton Electric, Electrica, ElectroGrup, Electro Sistem, Elpreco, Elsaco, EnergoBit⁽²⁾, E.ON⁽²⁾, Eximprod⁽²⁾, Farmec, Franke, General Membrane, Pepsi, Rombat, Romind, Siemens, Farmaciile Dona, Summit Agro, Terapia, Teraplast, UTI Grup⁽²⁾, Wilo ...

(1) la data de 1 ianuarie 2020

(2) cursuri in-house dedicate echipei de cumpărări



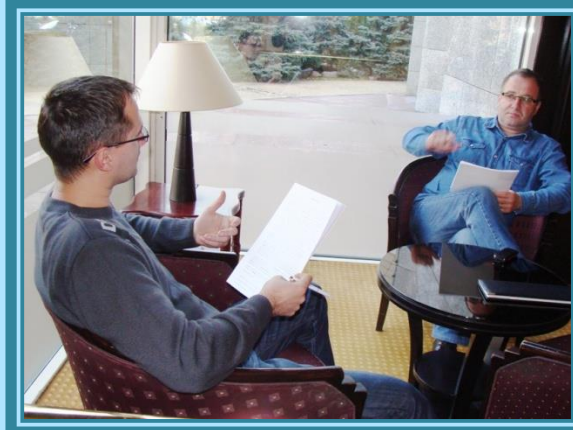
Achizitorii instruiți vor aduce organizației mai mult profit decât vânzătorii!

Mod de lucru:

- Sunt necesare **2 zile** pline, program: **9:00 – 17:00**, cu pauze de revigorare la 1^{1/2} ore și pauză de prânz (13:00-14:00);
- Cursanții primesc de la început **mapa de curs**, care conține suportul de curs (cartea „**Negociază-i tu pe ei!**”, cu dedicația autorului), materiale auxiliare, blocnotes, pix, colecția la zi pe suport DVD a revistei „**pastila cu vicleșuguri**”, singura din România dedicată negocierii.
- Se folosesc metode moderne destinate învățării experimentale pentru adulți: prezentări multimedia, înregistrări video și audio, teste, studii de caz, **simulări cumpărări (role-plays)**, pentru situații de cumpărare cât mai diverse. Performanța la simulări se premiază cu sticle de vin.
- La sfârșit, toți cursanții primesc **certIFICATELE DE ABSOLVIRE** conform model, în două exemplare, un exemplar fiind **înărmat**.
- După curs, absolvenții vor primi **fotografiile și filmele** de la curs prin WeTransfer. Săptămânal, prin e-mail, vor primi sine-die revista de negociere „**pastila cu vicleșuguri**”, care reamintește și completează cunoștințele căpătate la curs.

Conținutul ofertei:

- Prestația celui mai bun trainer în domeniu, sala de curs și echipamentele necesare, suportul de curs (cartea „**Negociază-i tu pe ei!**”), colecția revistei „**pastila cu vicleșuguri**” și alte materiale de studiu, premii pentru performanță (sticle vin), 2 coffee-break-uri și masă de prânz în fiecare zi, snacks-uri speciale (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), diplome (una înărmată), foto/video de la curs, ș.a.



Un curs care acaparează atenția auditorului până la final și care poate fi pus în practică de a doua zi!
(Cezarina Ceaușu – Inginer șef, **ELPRECO**)

Vreau să-ți mulțumesc mult pentru ce mi-a rămas după ce am parcurs cursul tău, pentru plusvaloarea mea ca profesionist și pentru know-how-ul pe care mi l-ai transferat.

(Victor Adrian Georgescu – Supply Chain Management, **UTI Group**)

... săptămâna trecută am participat la negocierea unui act adițional la un contract foarte important. Am ținut cont de câteva recomandări pe care le-ați făcut pe parcursul cursului și toate au avut efectele scontate ...

(Doina Bilous – Serviciul Tehnic, **Electrica Serv – SISE Transilvania Nord**)



Trainer:

Valentin Ioan Postolache este cel mai bun trainer specializat în negociere din România. Aproape **4.500 absolvenți** pot certifica valoarea cursurilor sale. **VIP** are o bogată **experiență managerială** în diverse activități economice, de la **proiectare și producție**, la **marketing și vânzări** și tratează negocierea din perspectiva aplicării practice în afaceri, nu din perspectivă universitară. A lucrat pentru firme repute ca **ElectroAparataj**, **Contactoare**, **Electrica**, **Eximprod Grup** ca **inginer șef**, **director tehnic**, **director marketing și vânzări**. A predat la nivel universitar (**ASE București – Bucharest School of Business**) și este autorul celei mai citite cărți românești de negociere: „**Negociază-i tu pe ei!**” **Cumpără și el zi de zi.**



Investiția de 1.594,54 lei + 19%TVA în acest curs se recuperează la prima achiziție mai importantă.

Ca urmare a contactului neîntrerupt cu trainerul prin intermediul revistei „**pastila cu vicleșuguri**”, se investește de fapt într-o **instruire continuă**, într-un domeniu cheie.

Vino să înveți să faci mai mult profit cumpărând.

Ofertă valabilă în perioada 1 ianuarie – 30 iunie 2020

Fiecare cursant primește fotografiile și filmele făcute la curs

we
transfer

Nota. Fotografiile din text au fost realizate la cursurile Foxx Training. Cei fotografiați nu au nici o obligație. ©

pagina 2 din 2