



## Negotiate to Buy!®

(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**. Din păcate, abilităților de negociere ale cumpărătorilor nu li se dă importanța cuvenită, deși impactul lor asupra profitabilității este imens: în timp ce numai o parte relativ mică din fiecare leu vândut înseamnă câștig net, **fiecare leu economisit devine profit**. Cursul urmărește creșterea profitabilității în aprovizionarea cu produse și servicii. Cursanții vor ști când trebuie să aleagă **negocierea în locul licitației**, folosindu-le eventual împreună (**nego-licitații**), obținând **maxim de valoare la preț minim**.

**Cu abilități bune de negociere, faci mult profit cumpărând!**

### Principalele teme abordate

- Importanța **autocunoașterii**. Cursanții își vor autoevalua **profilul de negociator**. Vom examina principalele **căi de învățare a negocierii**, subliniindu-se importanța **experimentării și autoinstruirii**.
- De ce negociază și cei care cumpără numai prin licitații? Înțelegerea **procesului de cumpărare**, de la identificarea unei nevoi și până la activitățile post-livrare, și a rolului negocierii în fiecare etapă. Cursul încurajează implicarea cumpărătorului în majoritatea acestor etape, cât mai devreme, prin **negocieri interne**, în interiorul organizației, cu utilizatorii finali, managementul și chiar cu vânzătorii din propria companie. De exemplu, compartimentul de aprovizionare poate aduce o contribuție valoroasă la elaborarea specificațiilor tehnice, reducerea cheltuielilor de depozitare și a termenelor de execuție, etc.
- Prin intermediul **studiilor de caz video** și al **negocierilor simulate (jocuri de rol)**, cursanții vor asimila **modul de lucru și limbajul specific negociatorilor (buyeri) profesioniști**. Absolvenții vor face deosebirea dintre **poziții și interese**, știind când să negocieze **distributiv** și când **integrativ**, vor ști să-și dețină mai bine **pozițiile de intrare, de ieșire și obiectiv**, vor putea să identifice **zona de posibil acord (ZOPA)**, vor face mai puține **concesii** 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 cunoaște cele mai utilizate **tehnici și tactici de negociere specifice cumpărătorilor**, legate de **timp, de autoritate, de angajament, de reciprocitate**, de la „**licitația inversată**” la „**ciupeală**”.
- Deși vor învăța și tactici/tehnici de negociere contestabile din punct de vedere moral, cursanții vor fi încurajați să aibă un **comportament etic**, 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** și rolul lor va crește.
- Contactul cu trainerul rămâne permanent după curs 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:

**4.129 absolvenți**

din **439 organizații** <sup>(1)</sup> printre care:

Aerostar<sup>(2)</sup>, Agrana<sup>(2)</sup>, Agricola, Cargill, CEZ, Continental, Dacia, Egger<sup>(2)</sup>, Eaton Electric, Electrica, Elpreco, EnergoBit<sup>(2)</sup>, E.ON<sup>(2)</sup>, Eximprod<sup>(2)</sup>, Farmec, Franke, Pepsi, Procera, Romanel, Rombat, Romind, Siemens, Farmaciile Dona, Summit Agro, Terapia, Teraplast, UTI Grup<sup>(2)</sup>, Wilo ...

(1) la data de 1 ianuarie 2018

(2) cursuri in-house dedicate echipei de cumpărări

Primul curs românesc de negociere dedicat celor care cumpără



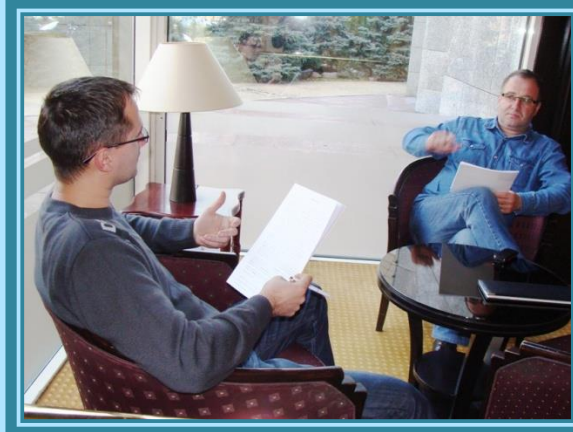
**Achizitorii bine instruiți vor aduce mai mult profit organizației decât vânzătorii!**

## Mod de lucru:

- Sunt necesare 2 zile pline, program 9:00 – 17:00;
- 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 (role-play), pentru **situații de cumpărare cât mai diverse**.
- La sfârșit, toți cursanții primesc **certIFICATELE de absolvire** conform model, un exemplar fiind înrămat.
- După curs, absolvenții vor primi **fotografiile și filmele** de la curs. Săptămânal, prin e-mail, vor primi 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, suportul de curs (cartea „**Negociază-i tu pe ei!**”), colecția revistei „**pastila cu vicleșuguri**” și alte materiale de studiu, premii pentru performanță, 2 coffee-breakuri și masă de prânz în fiecare zi, snacksuri speciale (covrigi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), diplome (una înrămată), foto/video de la curs ...



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. Peste **4.000 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 1.243,19 lei + 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 ianuarie - iunie 2018**



Fiecare cursant primește fotografiile și filmele făcute la curs

*Nota.* Fotografiile din text au fost realizate la cursurile Foxx Training. Cei fotografiați nu au nici o obligație.  
pagina 2 din 2