



## 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:

**4.349 absolvenți**

din **452 organizații** <sup>(1)</sup> printre care:

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

(1) la data de 1 ianuarie 2019

(2) cursuri in-house dedicate echipei de cumpărări



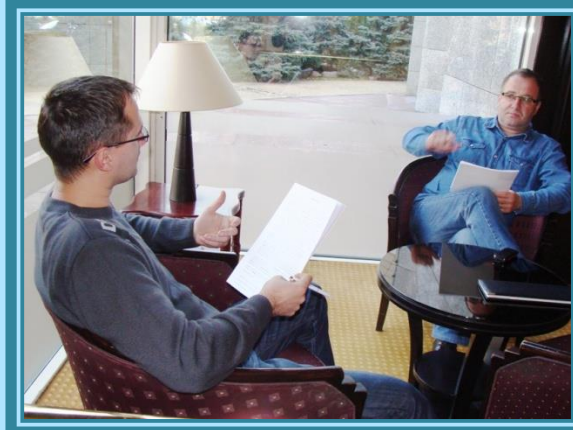
**Achizitorii instruiți vor aduce organizației mai mult profit decât vânzătorii!**

## Mod de lucru:

- Sunt necesare **2 zile** pline, program: **9:00 – 17:00**, cu pauze de revigorare la 1<sup>1/2</sup> 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 **înărămat**.
- 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 (covrīgi de Buzău și cârnați de Pleșcoi), diplome (una înărămată), 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. Peste **4.300 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 1.546,22 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 1 ianuarie – 30 iunie 2019**

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