

Закупки на 100%. Практикум для руководителей и менеджеров по закупкам

Самый результативный в России и СНГ тренинг по закупкам. Включает наибольший на сегодняшний день инструментарий воздействия на сложных поставщиков и монополистов для снижения цен, и получения более выгодных условий.

Дата проведения: 15 - 16 октября 2026 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП13471

Вид обучения: Семинар

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16 часов

Место проведения: г. Санкт-Петербург, Лиговский проспект, 26бс1, Бизнес Центр Премьер Лига (3 очередь), 4 этаж, из лифта направо. Станции метро «Московские ворота», «Технологический институт», «Обводный канал».

Стоимость участия: 52 800 руб.

Для участников предусмотрено:

Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Сертификат об участии в семинаре.

Для кого предназначен

Специалистов по закупкам, директоров по закупкам, коммерческих директоров, категорийных менеджеров, дистрибьюторов, ритейлеров предприятий сервиса, работ и услуг, опытных специалистов, работающих в закупках от 2-х лет.

Под «закупщиком» в программе подразумевается любой сотрудник со стороны покупателя (от менеджера по снабжению и до генерального директора), который ведет переговоры с представителями поставщика.

Особенности программы

Преимущества программы:

- Ваши инвестиции в обучение окупятся в срок от 3 до 15 дней (это среднее время, озвученное участниками тренингов). По отзывам, применение только одного из инструментов – «5 шагов противодействия повышению цен», полностью окупает затраты на обучение.
- Вы никогда уже не дадите обмануть себя в качестве продукции и цене.
- Автор программы сам работал «с двух сторон баррикад» в закупках и продажах, поэтому тренинг продемонстрирует применяемые против вас приёмы противоположной стороны. В нем всё по делу, без воды и только доказавшие свою эффективность инструменты.

Формат проведения:

Соотношение теория/практика = 40/60%.

Каждый модуль семинара-практикума включает в себя:

- Концентрированную теоретическую часть в виде интеллект-карт, схем и таблиц. Наглядных и запоминаемых.
- Упражнения на отработку задач модуля. Упражнения «купи – продажи» проводятся в парах, остальные в группах. Все упражнения детально разбираются на предмет реализации на практике этапов переговоров со сложными поставщиками.

- Пошаговый анализ результатов упражнений. Более 40 элементов, влияющих на достижение результата переговоров, учитывается в каждом упражнении и анализируется с помощью чек-листов для дальнейшей корректировки в повседневной работе с поставщиками.
- Интерактивную часть – разбор реальных поставщиков и переговоров участников семинара.

Результат обучения

В результате прохождения семинара участники:

- Изучат техники проведения переговоров и получения выгодных условий у сложных, несгибаемых поставщиков, в том числе у монополистов.
- На практике опробуют более 45 приемов улучшения цен и условий у поставщиков.
- Научатся противостоять повышению цен.
- Распознают способы, которые используют поставщики, чтобы манипулировать и навязывать свою позицию. Узнают способы противостоять таким поставщикам.
- Получат готовый к применению план мероприятий по улучшению условий закупок и повышению эффективности поставок.
- Получат проработанный комплект материалов для каждодневной работы с поставщиками:
 - чек-лист переговоров;
 - лист инструментов воздействия на поставщиков;
 - полная карта факторов выбора и оценки поставщиков;
 - база скидок для переговоров с поставщиками;
 - карта построения отношений с незаинтересованным поставщиком;
 - алгоритм отработки повышения цен и другие.

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День 1.

Подходы к сложным поставщикам и монополистам.

- Как закупщик «продает» себя поставщику – технология, позволяющая убеждать и на равных вести переговоры со сложными поставщиками.
- Техника построения переговоров с «трудными» поставщиками, если ваш объем закупок для поставщика не интересен.
- Ещё 62 фактора, которые могут быть важны поставщику в вас, кроме большого объема закупок. Примеры, почему некоторые компании с небольшими заказами добиваются лучших условий, чем другие – более крупные и именитые.

Практикум.

Упражнения на улучшение условий у действующего поставщика в режиме текущей работы. Переговоры в парах поставщик/закупщик с последующим детальным анализом переговоров всей группой с помощью чек-листов по 40 параметрам.

Золотые правила закупщика.

- 3 золотых правила закупщика – фундамент, гарантирующий получение наилучших из возможных условий закупок. Их применение в контексте вашего бизнеса.
- Что такое «дно цены»? Как его найти? 4 последовательные тактики опускания закупочной цены.
- Как закупщику вести улучшение условий поставки на постоянной основе. Применение «портрета идеального поставщика».

Практикум.

Упражнения на нахождение минимально возможной цены в последовательностях: торг и переговоры, калькуляция стоимости, анализ цепочек поставок.

Улучшение условий и закупочных цен.

- Какие методы применять, если поставщик больше не «двигается» по цене и отсрочке?

- «Непрямое удешевление» и калькуляция цены – ещё два способа улучшать условия закупки. Как они влияют на общую стоимость. Примеры из практики российских и иностранных компаний.
- БКЗ – большая карта закупщика. Самая полная карта из 35 критериев и 160 факторов, которые нужно учитывать при сравнении поставщиков и улучшении условий поставки.

Практикум.

Формирование критериев для выбора, сравнения и развития поставщиков. Составление собственной «карты алчности закупщика» – как и что ещё можно улучшать в переговорах с поставщиком.

День 2.

Получение скидок и дальнейшее улучшение условий закупок без ущерба для всего остального.

- 26 видов скидок: долгосрочные, ситуационные, временные, разовые. Какие вы уже получаете, а какие ещё могли бы получать?
- Применение 20 аргументов для переговоров о скидке с поставщиком, кроме банального: «У вас дорого».
- Расчет стоимости отсрочки. Сколько дополнительной прибыли вы можете привлечь?

Практикум.

- Формирование шаблона письма для гарантированного улучшения условий у поставщика.
- Расчет выгоды отсрочки платежа. Например: Сколько стоит отсрочка 30 дней вам и поставщику. Поставщик предлагает по предоплате цену 200 руб., с отсрочкой 30 дней – 206 руб. Что выгоднее? Какой поставщик более интересен: с условием предоплаты по 95 руб. за штуку или с отсрочкой платежа 14 дней при цене 102 руб.?

Сильные инструменты влияния в переговорах.

- Слабые места продавцов, про которые надо знать, и которые нужно использовать в свою пользу. Разберем 10 примеров.
- 36 способов воздействия на поставщиков для улучшения условий, увеличения отсрочки и снижения цен: от легкого давления до ультимативных.
- Какие манипуляции используют поставщики для оказания воздействия на покупателя? Как им противостоять.
- Как отрабатывать возражения сложных поставщиков. Разберем ваши проблемные ситуации.

Практикум.

Упражнения на покупку небольшого объема у незаинтересованного крупного поставщика напрямую. Переговоры в парах поставщик/закупщик с последующим детальнейшим анализом переговоров всей группой с помощью чек-листов по 40 параметрам.

Практика ведения переговоров со сложными поставщиками.

Практикум.

Переговоры со сложными поставщиками. Упражнения на закрепление способов воздействия на поставщиков и отработку манипуляций. Работа в тройках: один – поставщик, второй – закупщик, третий – наблюдатель, дающий обратную связь с помощью 40 факторов переговоров чек-листа. Далее участники тройки меняются ролями.

Алгоритм действий при повышении цен.

- Поставщик повышает цены. Расчет истинного повышения цены и сверка с заявленным поставщиком.
- 5 шагов в противодействии повышению цен. Мощный алгоритм, после применения которого вы искренне можете заявить, что сделали всё, что смогли, даже если цена выросла.

Практикум.

Групповая тренировка отработки повышения цен поставщиком. Составление плана мероприятий для каждого участника на ближайший месяц. Что конкретно нужно реализовать в работе.

Преподаватели

ДУБОВИК Сергей Владимирович

Бизнес-тренер, эксперт по оптимизации закупочной деятельности компании и увеличению продаж с опытом работы – более 13 лет.

Специализация и профессиональные навыки:

- Десятилетний опыт управленческой деятельности в области продаж и маркетинга в крупных успешных российских холдингах, специализирующихся на производстве и дистрибуции
- Дважды проводил полную реорганизацию отделов продаж, дважды организовывал и внедрял маркетинг продаж в B2B компаниях
- Опыт открытия филиала компании и организации продаж с нуля
- Десятилетний опыт собственных продаж и успешного ведения сложных коммерческих переговоров в том числе с федеральными сетями
- Семилетний опыт планирования продаж и закупок
- Полный коммерческий цикл предприятия: закупки, продажи, маркетинг. Отличительной чертой является то, что сам лично возглавлял все эти процессы в компаниях на рынках промышленной упаковки, строительных и расходных материалов, товаров для дома
- Успешный опыт выведения на рынок 4 новых брендов и 3 новых товарных направлений
- Вырастил 11 успешных топ-менеджеров и владельцев бизнеса

Образование:

Высшее, СПбГПУ (Политех), Автоматизация технологических процессов и производств.

Дополнительное образование:

IMISP - Менеджмент.

IMISP - Стратегический маркетинг.

Практический опыт работы:

- Коммерческий директор «Год-Пак С»
- Директор по продажам «Класс», «А.Д.М.»
- Директор по маркетингу «Элис», «Ресурс»
- Менеджер по закупкам, менеджер по продажам

Публикации:

Автор книги "Активные продажи. Теория и практика" и нескольких десятков статей для печатных и электронных СМИ.