

# Negocierea si comunicarea in achizitii



**Training open  
Bucuresti & Timisoara**

# 1. Despre Purchasing Training

**5  
ANI**

pasiune in conceperea si  
livrarea trainingurilor de  
achizitii strategice

**60+  
SESIUNI**

de training ne-au  
slefuit abilitatile si  
imbunatatit produsele

**400+  
CURSANTI**

ne-au onorat cu  
prezenta, implicarea  
si aprecierile lor

**170+  
COMPANII**

ne-au acordat  
incredere prin  
participarea la cursuri  
open sau interne

*“Datorita externalizarilor, companiile nu mai concureaza individual pentru avantajul competitiv, ci prin lanturi intregi de aprovizionare.*

*Devine astfel vitala trecerea de la o abordare tactica, pe termen scurt a achizitiilor, in care activitatile sunt mai mult tranzactionale, de valori mici si repetitive iar furnizorul este “adversar”, la o abordare strategica, pe termen lung, avand in vedere viziunea holistica asupra satisfacerii nevoilor curente si viitoare ale organizatiei.*

*Abordare care pune accent pe etica in achizitii, pe specializare in achizitii strategice, pe un management strategic al relatiilor cu furnizorii, pe procese profesioniste de selectare si evaluare a performantei furnizorilor in scopul reducerii de costuri, timp si energie in derularea activitatilor de achizitii.*

*Pentru o dezvoltare durabila, care sa sustina viziunea si strategia firmei, furnizorii trebuie priviti acum ca o parte integranta din avantajul competitiv al companiei si o sursa importanta de inovatie si de reduceri de costuri.”*

*Alina Ionita, CEO Purchasing Training SRL-D*

## • **NEGOCIAREA COMPETITIVA**

- *Daca exista un singur secret al succesului, acesta consta in abilitatea de a vedea punctul de vedere al altei persoane din perspectiva acestuia, ca si cum ar fi a ta, personala.*

**Henry Ford**



**MODUL I**

## • **NEGOCIAREA COLABORATIVA**

- *Competitia a aratat ca poate fi folositoare pana intr-un anumit punct si atat. Cooperarea, lucrul spre care trebuie insa sa nazuim, incepe acolo unde competitia se opreste.*

**Franklin D. Roosevelt**



**MODUL II**

## • **COMUNICAREA SI NEGOCIAREA INVESTIGATIVA**

- *Soldatul cel mai priceput nu ataca. Luptatorul de elita reuseste fara violenta. Marele cuceritor invinge fara lupta. Conducatorul de succes conduce fara sa dicteze. Aceasta se numeste neagresiune inteligenta.*

**Lao Tzu**



**MODUL III**

*Singurul training de negociere din Romania adresat exclusiv profesionistilor din achizitii, expunand in contextul negocierii cele mai moderne tehnici si concepte din achizitiile profesioniste.*

# MODULUL I

## NEGOCIEREA COMPETITIVA

### *Ce vei invata in acest modul:*

1. **Fundamentele negocierii competitive in procurement:** cand se foloseste, pentru ce produse si furnizori este optim a o aborda
2. **Analiza puterii de negociere a cumparatorului** generata de intelegerea importantei pentru companie a produsului care se achizitioneaza.
3. **Intelegerea matricei preferintelor furnizorului** si constientizarea puterii acestuia in raport cu compania cumparatoare. Tehnici de crestere a perceptiei asupra puterii personale.
4. **Formulara si ierarhizarea obiectivelor negocierii.** Schimbarea credintelor limitative fata de negociere in convingeri benefice, menite sa alunge disconfortul fata de negocierea competitiva.
5. **Identificarea stilului personal de negociere si dezvoltarea stilului competitiv** de negociere, obligatoriu pentru succesul unei licitatii.
6. **Construirea BATNA prin tehnici de achizitii profesioniste,** bazate pe un proces strategic de selectare si analiza a furnizorilor .
7. **Descifrarea tiparelor de gandire, de comunicare si de luare a deciziilor furnizorului.**
8. **Stilul competitiv de negociere**

# MODULUL I

## NEGOCIEREA COMPETITIVA

### ZIUA 1

Formularea obiectivelor si corecta redactare a specificatiilor produsului.

Modelul portofoliului de achizitii Peter Kraljik- identificarea importantei produsului pentru companie si a puterii de negociere a cumparatorului. Stiluri de negociere.

Puterea echipei si a strategiei proiectului de achizitii. Tipuri de cereri de oferta si impactul lor in construirea celei mai bune alternative in negociere (BATNA)

Tehnici de comunicare competitiva

### ZIUA 2

Negociere directa sau licitatie? Stilul competitiv de negociere pentru maximizarea profitului si diminuarea riscurilor aprovizionarii.

Matricea ponderata de evaluare- ordonarea criteriilor de importanta ale aspectelor negociate. Cei 5R al achizitiilor.

Matricea preferintelor furnizorilor – identificarea puterii furnizorului si atractivitatii fata de cumparator.

Tactici de negociere competitiva

***Daca exista un singur secret al succesului, acesta consta in abilitatea de a vedea punctul de vedere al altei persoane din perspectiva acestuia, ca si cum ar fi a ta, personala.***

***Henry Ford***

# MODULUL II

## NEGOCIEREA COLABORATIVA

### ***Ce vei invata in acest modul:***

1. Care sunt situatiile concrete in care **licitatia nu este o optiune** si abordarea competitiva nu genereaza rezultate? Ce optiuni avem ca buyeri pentru obtinerea angajamentului furnizorilor si atingerea obiectivelor achizitiilor?
2. Care sunt **stilurile de negociere colaborativa cu furnizorii** si caracteristicile fiecarui stil.
3. Integrelerea **contextului intern al cheltuielilor cu furnizorii** si colectarea informatiilor vitale negocierii colaborative. Setarea cadrului negocierii colaborative.
4. Analiza **contextului extern al pietei** in scopul identificarii limitelor corecte de negociere, a riscurilor si oportunitatilor curente si viitoare, a hartii proprii a intereselor in negociere.
5. Insusirea conceptului de **Cost Total al Achizitiei**, concept cheie de concentrarea asupra intereselor de reducere de costuri.
6. Cum poti creste **motivatia furnizorilor** cu care negociezi, atunci cand competitia nu este posibila? Stapanirea artei persuasiunii si dobandirea unei personalitati carismatice, integre, de incredere.
7. **Spectrul relatiilor cu furnizorii** si secretele dezvoltarii unei relatii colaborative si cooperante, de parteneriat cu furnizorii cheie, in scopul maximizarii valorii fiecarei interactiuni.

# MODULUL II

## NEGOCIEREA COLABORATIVA

### ZIUA 1

Purchasing cube- analiza interna a cheltuielilor cu furnizorul si strategiile interne de reducere de costuri.

Pregatirea negocierii: cercetarea de piata in achizitii, setarea limitelor si optiunilor de achizitii.

Analiza preturilor si a costurilor si insusirea conceptului de cost total al achizitiei (TCO)

Cresterea puterii de negociere prin eliminarea maverick spend.

Stilul colaborativ, de compromis si intelegator de negociere.

### ZIUA 2

Spectrul relatiilor cu furnizorii si caracteristicile relatiilor colaborative

Negocierea inovativa, creativa, generatoare de valoare sporita pentru ambii parteneri de negociere.

Motivarea si dezvoltarea furnizorilor, dezvoltarea relatiilor colaborative si cooperante cu furnizorii cheie.

Persuasiunea si legile influentarii, carisma si integritatea negociatorului.

Tehnici si tactici de negociere colaborativa.

***Competitia a aratat ca poate fi folositoare pana intr-un anumit punct si atat. Cooperarea, lucrul spre care trebuie insa sa nazuim, incepe acolo unde competitia se opreste.***

***Franklin D. Roosevelt***

# MODULUL III

## COMUNICAREA SI ATINGEREA OBIECTIVELOR

### ***Ce vei invata in acest modul:***

1. Identificarea tiparelor de personalitate, a preferintelor comportamentale pentru crearea cadrului optim de desfasurare a negocierii.
2. Identificarea tiparelor de comunicare ale partenerului in scopul adresarii particularizate si eficientizarii comunicarii;
3. Costruirea raportului si deprinderea ascultarii active, focusate pe partenerul de discutie, in scopul generarii de incredere , empatie si incurajarea dialogului;
4. Filtrele limbajului si modalitatea eliminarii acestora in scopul largirii optiunilor si a posibilelor solutii.
5. Insusirea abilitatilor de adresare a intrebarilor pentru explorarea in profunzime a ideilor, pentru depasirea obiectiilor si generarea de solutii alternative;
6. Insusirea limbajului pozitiv, cum sa spui “da” indiferent de mesajele ce iti sunt transmise, cum sa eviti acel “nu” atat de limitativ in negociere.
7. Identificarea convingerilor limitative ale furnizorului si largirea semnificatiei acestora in scopul obtinerii consensului.
8. Deprinderea gandirii orientate catre obiective , de identificare si depasire a obstacolelor.



# MODULUL III

## COMUNICAREA SI ATINGEREA OBIECTIVELOR

### ZIUA 1

Tipare ale personalitatii negociatorului.

Arta construirii raportului si deprinderea ascultarii active

Filtrele si bruiatul in comunicare, explorarea realitatii si depasirea blocajelor in comunicare.

Metamodelul limbajului, distorsiunile si omisiunile in comunicare, factori cheie ce blocheaza comunicarea si dau nastere obiectiilor.

Programele mentale individuale de comunicare. Formularea mesajelor pe intelesul partenerului de discutie/ negociere.

### ZIUA 2

Tehnica intrebarilor socratice, arta de a pune intrebari dezvoltand o gandire orientata catre obiective si solutii.

Identificarea obiectivelor furnizorului si largirea semnificatiei acestora in scopul obtinerii consensului.

Identificarea optiunilor si gandirea planului de actiune pentru atingerea obiectivelor negocierii.

Formularea corecta a feedback-ului, puterea comunicarii pozitive si eliminarii limbajului negativ.

Observarea unei situatii din perspectiva celuilalt si a vacuitatii problemelor.

***“Soldatul cel mai priceput nu ataca. Luptatorul de elita reuseste fara violenta. Marele cuceritor invinge fara lupta. Conducatorul de succes conduce fara sa dicteze. Aceasta se numeste neagresiune inteligenta.”***

***Lao Tsu***

# Testimoniale si recomandari

---

*“Credeam ca in Romania nu exista un curs de Procurement atat de aplicat. Am descoperit ca unele actiuni specifice activitatii mele le indeplineam cu succes, altele puteau fi imbunatatite. Am invatat ponturi noi pe care le voi putea aplica in activitatea mea de zi cu zi, incepand chiar de maine. Multumesc Alina, o sa te urmaresc cu interes!”*

*“ Recomand acest curs tuturor celor care vor sa evolueze, sa se dezvolte pe plan personal si profesional, intr-o atmosfera placuta, fara a fii judecat. Te va ajuta mai departe sa ii dai seama ca exista foarte multe posibilitati de a-ti rezolva problemele si de a-ti atinge obiectivele si ca cele mai multe solutii le gasesti in propria persoana”.*

*“Analiza, informatie, cercetare, plan de actiune, tipologii de negociere, profiluri de negociatori, evaluare rezultate, calibrare obiective, planificare...= factori esentiali in negociere.”*

*“Informatiile si aspectele teoretice sunt revelatoare si iti explica anumite comportamente / reactii ale celor cu care interactionezi si pe care nu ai putut sa ti le explici pana acum. Per total, este un curs deosebit de interesant si pe mine ma ajuta mult sa ma dezvolt dinspre partea interioara, personala, ca mai apoi sa imbunatatesc si aspectele din viata profesionala.”*

*“Cu siguranta lucrurile invatate aici ma vor ajuta sa vad evenimentele din viata mea cu alti ochi, actionand astfel intr-o maniera mult mai constructiva, inducand o satisfactie atat in plan interior cat si exterior. Din punctul meu de vedere este trainingul perfect”.*

*“Cursul ma va ajuta sa fii mai structurata si organizata. Deja experienta cursului m-a facut sa realizez anumite aspecte personale pe care le tineam bine ascunse si asupra carora voi incepe sa lucrez. Exerciitiile te fac sa iti pui anumite intrebari la care nu te-ai gandit pana acum si sa obtii niste raspunsuri care te surprind pe moment.*

*“O modalitate excelenta de a-ti insusi cunostinte, de a-ti revela, de a interactiona cu alti oameni cu aceleasi convingeri, interese. Mi-a deschis apetitul pentru a invata mai mult, de a aprofunda. De a organiza. De a actiona!”*

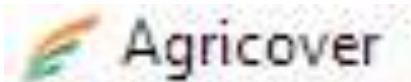
# 170 + Clienti care ne recomanda



CONDUENT

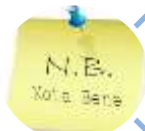


TOTALTOOLS  
scule și utilaje profesionale




# Oferta si politica de reduceri

MODUL/ TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD (a)	INSCRIERE TIMPURIE 21.09.2018 (b)	TARIF CURSANTI (c)
Modul I: Negocierea competitiva	1680 RON	1 420 RON	1260 RON
Modul II: Negocierea colaborativa	1680 RON	1 420 RON	1260 RON
Modul III: Personalitatea si atingerea obiectivelor	1680 RON	1 420 RON	1260 RON
<b>VALOARE TOTALA CURS</b>	<b>5 040 RON</b>	<b>4 260 RON</b>	<b>3 780RON</b>



**Inscrierea presupune inscrierea, participarea si plata tuturor modulelor.** Cursul nu vizeaza inscrierea punctuala doar la un anumit modul, conceptele din toate cele trei module urmand o strategie integrata si actionand ca un tot unitar.



Pentru inscrierea timpurie beneficiati de o reducere de **15% (col. b)**.  
Pentru inscrierea a doua sau mai multe persoane se acorda o **reducere suplimentara de 5%**.  
Pentru plata integrala se acorda o **reducere suplimentara de 5%**.



**Cursantii anteriori ai Purchasing Training beneficiaza de o reducere de 25% (col. c).**



**Oferta include: Suport de curs, Diploma de participare, Coffee breaks**  
• ..si alte surprize placute

# Inscrierea si rezervarea locului

---

Va rog sa comunicati intentia de participare la adresa de email:

[alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro).

Inscrierea se va face in urma completarii si semnarii Formularului de participare, ce va fi transmis pe email ulterior primirii mesajului dvs. cu intentia de participare.

Rezervarea locului va fi validata dupa efectuarea platii a unui avans de 500 lei/participant, in contul societatii:

PURCHASNG TRAINING SRL-D

IBAN RO66 INGB 0000 9999 0495 2446, ING Bank.

CUI 34378214

J40/4658/2015

**Inscrierea presupune participarea la toate cele 3 module de curs.**

**Rezervarea locurilor se face in ordinea inscrierii.**

**Atentie, locurile sunt LIMITATE, vom forma o grupa mica pentru a putea lucra efectiv si eficient.**

# **ALINA IONITA**

## **TRAINER, FONDATOR PURCHASING TRAINING**



**Alina Ionita**  
*CEO & Trainer Purchasing Training*

Tel: +40 723 302 646

[alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro)

[www.purchasingtraining.ro](http://www.purchasingtraining.ro)

### **Specializari si certificari:**

- Senior Professional in Purchasing & Supply
- *Chartered Institute of Purchasing and Supply*
- Certified Performance Coach
- Authorized ANC trainer
- Certified Master NLP
- Economia si Dreptul Afacerilor- ASE Bucuresti
- Master in Marketing International

### **Training-uri sustinute:**

- Bazele managementului strategic al achizitiilor
- Selectarea strategica a furnizorilor
- Analiza cheltuielilor si impactul in profit
- Managementul relatiilor cu furnizorii
- Negocierea si comunicarea in achizitii
- Achizitiile pentru echipa de vanzari
- Alinierea culturii organizationale cu valorile si obiectivele angajatilor
- Evaluarea dezvoltarii functiei de achizitii in organizatie
- Fundamentele procesului strategic de achizitii
- Strategic Sourcing: Spend, supplier, risk and category management

### **Workshops:**

- Managementul strategic al Achizitiilor – Maastricht School of Management
- Pe ce s-au dus banii? Ghid de economisire
- Cum sa depasesti cumparaturile impulsive si sa castigi bani, timp si energie din modul in care cumperi

### **Aparitii media:**

Digi24- Principiile cumparaturilor inteligente

Digi24- Societatea de consum

# Va multumim!

Alina Ionita

CEO & Trainer

Tel: 0040.723.302.646

Email: [alina.ionita@purchasingtraining.ro](mailto:alina.ionita@purchasingtraining.ro)

[www.purchasingtraining.ro](http://www.purchasingtraining.ro)

