

Negociere și psihologie în achiziții



Online& Live

6 sesiuni

15-16 martie

22-23 martie

29-30 martie

Orar 9.00-13.00

*Singurul training de negociere din România, adresat exclusiv
profesioniștilor din achiziții, ce expune, în contextul negocierii, cele mai
moderne și eficiente tehnici din achizițiile profesionale.*

Iniintata in 2013, Purchasing Training este **prima si cea mai mare companie romaneasca de training si consultanta in domeniul achizitiilor strategice**. In centrul strategiilor noastre se afla omul de achizitii, cautand ca prin produsele si serviciile noastre sa ii oferim concepte si tehnici de top din domeniul achizitiilor, resurse de dezvoltare personala, perspective noi de crestere profesionala.

Ne anima **VIZIUNEA** de a deveni compania lider de piata in Romania si Europa de Sud-Est , recunoscuta drept compania care a activat potentialul extraordinar al functiei de achizitii in regiune, apreciata pentru expertiza , profesionalism si tenacitate in dezvoltarea de solutii inovative pentru clientii nostri.

Suntem determinati sa dezvoltam o comunitate de profesionisti pasionati de achizitii, capabili sa demonstreze cunostintele, abilitatile si valorile necesare pentru a fi competitivi la nivel mondial in intregul spectru al profesiilor de achizitii.

MISIUNEA pe care ne-am asumat-o este de a oferi un spectru complet de produse si servicii pentru functia de achizitii, sa oferim solutii care sa raspunda nevoilor de eficienta a proceselor, efectivitate a rezultatelor, motivatie si proactivitate a personalului .

Suntem determinati sa crestem vizibilitatea acestei profesii, sa ii dezvaluim potentialul, sa contribuim la cresterea influentei in cadrul organizatiei si la consacrarea statutului de profesie de interes strategic organizational.

CREDEM ca intelegand **interdependentele** dintre cumparatori si furnizori, avand **strategia** de achizitii potrivita, folosind corect argumentele si instrumentele de care profesia dispune, actionand **etic**, cu **responsabilitate, creativitate si spirit de initiativa**, orice obiectiv devine posibil.

VALORILE care ne ghideaza in toate actiunile noastre: **COLABORARE, RESPONSABILITATE, EFICIENTA, DEVOTAMENT, INITIATIVA.**

5+

ANI

pasiune in conceperea
si livrarea trainingurilor
de achizitii strategice

120+

SESIUNI

de training ne-au
slefuit abilitatile si
imbunatatit produsele

1000+

CURSANTI

ne-au onorat cu
prezenta, implicarea si
aprecierile lor

240+

COMPANII

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

Avantajele noastre



Expertiza in achizitii

Cunoastem provocarile
achizitiilor in mediul
romnesc. Credem in
specialisti, produsele
noastre fiind elaborate de
experti in domeniu,
practicieni care au dovedit
eficienta conceptelor in
practica de minim 15 ani in
achizitii strategice.



Specializare

Intreaga noastra energie
este directionata catre
domeniul achizitiilor
private. Ne-am dezvoltat
organic, de la traininguri
in domeniul achizitiilor,
la consultanta, conferinte
si workshop-uri pentru
profesionistii din
achizitii.



Cercetare si inovare

Dezvoltam in
permanenta servicii care
sa raspunda cat mai bine
nevoilor profesionistilor
din achizitii, de la
incepatori la manageri si
antreprenori. Inovam si
adaptam regulat
produsele i cele mai noi
descoperiri din domeniu .



Comunitate

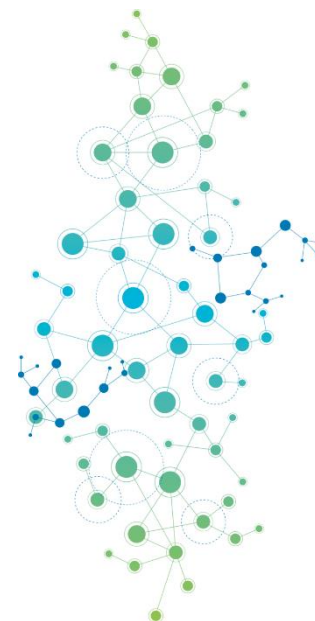
Ne bucuram si mandrim cu
dezvoltarea celei mai mari
comunitati de oameni de
achizitii din Romania, care
ofera cea mai mare valoare:
viziunea comuna, sprijinul
reciproc, impartasirea
bunelor practici in achizitii
strategice in mediul privat.

TRAINING



180° PROCUREMENT TRAINING

- ✓ Oferim cea mai amplă gamă de traininguri in domeniul achizițiilor strategice.
- ✓ Ne-am dezvoltat organic, de la traininguri deschise, conferințe și workshop-uri pentru profesioniștii din achiziții, la traininguri în companie și parteneriate de e-learning.
- ✓ Credem în specialiști, produsele noastre fiind elaborate de experți în domeniu, practicieni care au dovedit eficiența conceptelor în practica de minim 15 ani în achiziții strategice.
- ✓ Dezvoltăm în permanență cursuri care să răspundă cât mai bine nevoilor profesioniștilor din achiziții, de la începători, la manageri și antreprenori.

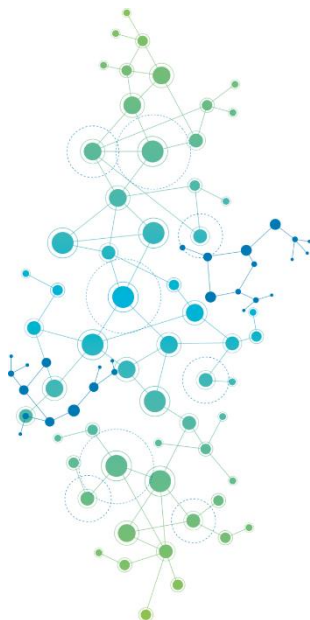


CONSULTANȚĂ



360° PROCUREMENT SERVICES

- ✓ Diagnosticăm modul actual de organizare și funcționare al departamentului de Achiziții.
- ✓ Conducem o analiză a decalajelor situației actuale față de cele mai bune practici în achiziții.
- ✓ Elaborăm și adaptăm procedurile, simplificăm fluxuri, standardizăm documente, clarificăm responsabilități.
- ✓ Generăm experiențe de însușire a noilor fluxuri și proceduri.
- ✓ Monitorizăm înțelegerea și execuția.
- ✓ Oferim sprijin ongoing echipei de achiziții și consultanță de management conducerii companiei.

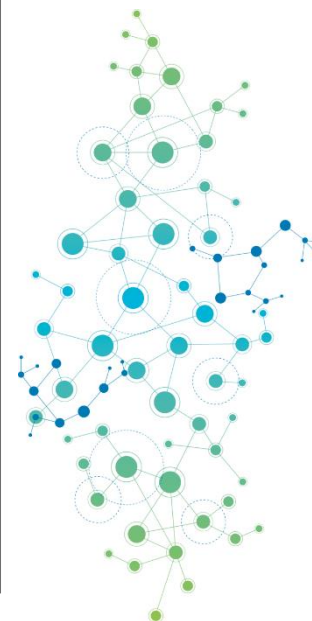


EDITURA



SUPPLY ESSENCE PUBLISHING HOUSE

- ✓ Supply Essence Publishing House este o editură independentă care are ca scop ridicarea standardelor procurementului din România. Accentul nostru se concentrează pe publicații și cărți destinate profesioniștilor din achiziții din mediul privat, concepute pentru a satisface nevoia de informare în creștere constantă.
- ✓ Cartea **“STRATEGIE, SEMNIFICAȚIE ȘI SENS, ÎN ACHIZIȚII, Drumul dinspre lanțul de aprovizionare către abordarea sistemică a achizițiilor”** s-a născut din dorința autoarei de a susține o profesie căreia până nu de mult îi era minimizată importanța în cadrul companiilor. Este inspirată din experiența și expertiza celor mai bine de cincisprezece ani de lucru în achiziții în companii naționale și multinaționale, timp în care a studiat, testat și implementat conceptele teoretice și practice propuse de experti renumiți pe plan internațional, peste care s-au suprapus mai bine de șapte ani de training și consultanță în domeniul Achizițiilor strategice.



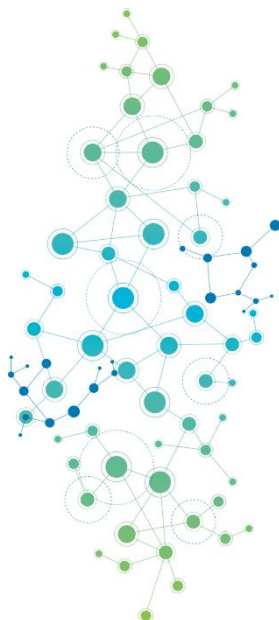
REVISTA

în curs de apariție



SUPPLY EVOLVING REVISTA ROMÂNĂ DE ACHIZIȚII

- ✓ Contextul actual și continua rafinare a metodologiei și procedurilor de achiziții impun apariția și în România a unei platforme de informare destinată profesioniștilor din achiziții.
- ✓ Expune răspunsuri și soluții la majoritatea provocărilor profesiei tale, multe dintre ele împărtășite de către colegi și competitori, dezideratul nostru fiind să creăm prin această revistă un cadru interactiv în care profesioniștii din achizițiile private împărtășesc din experiența lor.
- ✓ Ne dorim să surprinem situația reală a achizițiilor în România, privită prin ochii profesioniștilor care se confruntă cu diverse provocări și care pun umărul la dezvoltarea profesiei prin demersurile pe care le întreprind în eficientizarea proceselor tehnice, tacticilor pe care le folosesc.



NEGOCIERE ȘI PSIHOLOGIE ÎN ACHIZIȚII

Modul 1

Modulul 2

Modulul 3

Strategia negocierii

- > **Modelul Peter Kraljic** pentru conștientizarea (inter)dependențelor Cumpărător – Furnizor, fundament al deciziei privind tipul optim de negociere;
- > **Porter five forces** în identificarea caracteristicilor situaționale interne și a circumstanțelor externe, ale pieței, factor determinant al raporturilor de putere dintre părți;
- > **TCO și Ballance Score Card** pentru determinarea obiectivelor și variabilelor negocierii și a tipurilor optime de RFx;
- > **RAQSCI** model pentru evaluarea capabilităților furnizorilor;
- > Tipuri de **agrementele ale prețurilor** în contractele de achiziție.

Personalitatea negociatorului

- > **Stilul individual de negociere și metaprogramele mentale** în managementul conflictelor în negociere;
- > Când rațiunea eșuează: **efecte iraționale ale minții în negocierea competitivă** din achiziții;
- > **Aversiunea față de pierdere, efectul de status quo**, optimismul irațional și iluzia superiorității;
- > Lărgirea cadrului și generarea de valoare, **biasul “plăcintei” fixe în negocierea colaborativă** din achiziții;
- > **Efectul încadrării și ancorării în negociere**: nu rejecta, recadrează!

Psihologia negocierii

- > **Ascultarea activă și raportul**, determinat al calității relației și climatului negocierii;
- > **Ajustarea modelului mental** prin descifrarea filtrelor și bruiajului în comunicarea cu furnizorii;
- > **Gândirea orientată către obiective**, generarea de soluții și căi alternative de acțiune; Identificarea intereselor partenerului de negociere;
- > **Arta de a pune întrebări pentru** depășirea obiecțiilor și blocajelor în negociere;
- > Folosirea **celor trei poziții perceptuale** pentru lărgirea cadrului și oferirea de perspective noi;

Predare

Introducerea și explicarea conceptelor teoretice de achiziții, exemplificarea și partajarea bunelor practici cu cursanții;



Exerciții de echipă

Exemplificarea conceptelor prin exerciții de echipă cu scopul conștientizării semnificației informațiilor predate;



Metoda de învățare

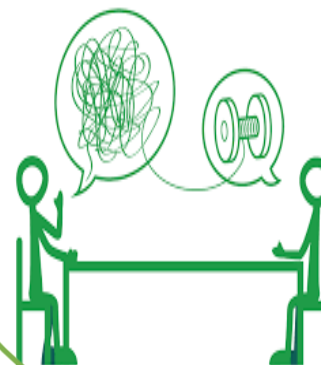
Studii de caz

Aplicații individuale ale conceptelor învățate în contextul specific al proiectelor de achiziție & negociere ale fiecărui cursant;



Coaching & mentoring

Depășirea blocajelor și clarificarea pașilor de acțiune, prin coaching individual și de echipă;



“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!”

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

“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”.

TESTIMONIALS

“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”.

“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.”

Oferta si politica de reduceri

„Unele lucruri sunt iubite pentru că au valoare. Altele au valoare pentru că sunt iubite.” C.S. Lewis

MODUL/ TAXA PARTICIPARE	TARIF STANDARD	INSCRIERE TIMPURIE 18.02.2022	TARIF CURSANTI ANTERIORI
Negocierea si psihologie in achizitii (6 sesiuni) <i>3 module x 2 sesiuni</i>	580 EUR	490 EUR	430 EUR



- ❖ 7 Formulare cheie ale unei achiziții de succes
- ❖ 5 Modele matrice de evaluare
- ❖ 3 Teste de personalitate
- ❖ 2 Strategii de negociere cu furnizorii
- ❖ 1 Carte

**“STRATEGIE, SEMNIFICAȚIE ȘI SENS ÎN ACHIZITII,
Drumul dinspre lantul de aprovizionare către abordarea
sistemică a achizițiilor”**

- ❖ Grup privat de Facebook, forumul comunității Purchasing Training.
- ❖ Abonament gratuit S.Entry, la SupplyEvolving. Revista Română de Achiziții

ÎNSCRIEREA

Va rog sa comunicati intentia de participare la adresa de email:
alina.ionita@purchasingtraining.ro.

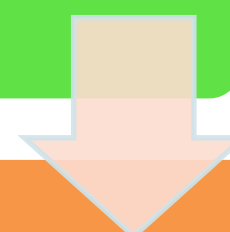
Inscrierea se va face in urma completarii si semnarii **Formularului de participare**, ce va fi transmis pe email ulterior primirii mesajului dvs. cu intentia de participare.



REZERVAREA

Rezervarea locului va fi validata dupa efectuarea platii, in baza facturii emise in urma completarii si semnarii Formularului de participare.

Rezervarea locurilor se face in ordinea inscrierii.



GARANȚIA SATISFACȚIEI

Daca dupa prima zi de curs nu esti multumit de training, te poti retrage, primind inapoi suma achitata pana in acel moment.



Alina Ionita

CEO | Trainer| Consultant| Autor

Tel: +40 723 302 646

alina.ionita@purchasingtraining.ro

www.purchasingtraining.ro

www.supplyessence.ro

Specializari si certificari:

- Master Behavioral Economics
- Senior Professional in Purchasing & Supply
- Certified Performance Coach
- Authorized ANC trainer
- Certified Master NLP
- Economia si Dreptul Afacerilor- ASE Bucuresti
- Master in Marketing International

SINGURUL AUTOR ROMAN DE CARTE DE ACHIZITII:

Strategie, semnificație și sens în achiziții.

Drumul de la lanțul de aprovizionare la abordarea sistemică a achizițiilor.

Training-uri sustinute:

- Bazele managementului strategic al achizițiilor
- Selectarea strategica a furnizorilor
- Analiza cheltuielilor si impactul in profit
- Managementul relatiilor cu furnizorii
- Negocierea si comunicarea in achizitii
- Category management in achizitii
- Strategic Sourcing: Spend, supplier, risk and category management
- Negocierea strategica in achizitii
- Procurement Essentials: Sourcing, negotiation and contracting skills

Workshop-uri si proiecte:

- Alinierea culturii organizationale cu valorile si obiectivele angajatilor
- Evaluarea dezvoltarii functiei de achizitii in organizatie

Consultanta

- Consultanta si optimizare fluxuri si performanta echipa de achizitii
- Consultanta reorganizarea si optimiarea functiei de achizitii
- Dezvoltarea personalului si proceselor din achizitii



Clienți care ne recomandă



TOTALTOOLS
scule și utilaje profesionale



CONDUENT



vpk | packaging



MAHLE



Vă mulțumim!

Alina Ionita

CEO & Trainer

Tel: 0040.723.302.646

Email: alina.ionita@purchasingtraining.ro

www.purchasingtraining.ro

