

Ismeri Ön a 13 "piszkos trükköt"?

Ha nem, inkább tölem ismerje meg, mint ellenfelétől!

Tisztelt Hölgyem/ Uram !

Előfordult már Önnel valaha, hogy így állt fel egy tárgyalás végeztével?

"Hát, köthettünk volna jobb megállapodást is."

Vagy így:

"A fenébe is, bármennyire figyeltem, attól tartok, behúztak a csöbe!"

Talán még ezeknél is rosszabb, amikor elégedetten távozik, és csak később veszi észre, hogy valamitől nedves a sarka, és **egy kés áll ki a hátából**. Hogyan kerülheti el mindezt? Olvasson tovább, és megtudja!

Költségmenedzserként Sokat gondolkodtam azon, hogy hogyan tudnánk még többet segíteni ügyfeleinknek. És hogyan segíthetnénk mindazoknak, akik csak azért nem lettek ügyfeleink, mert rezsiköltségeik túl alacsonyak ahhoz, hogy megérje a nálunk szokásos 300-500 munkaórát az elemzésükre fordítani.

Az eredmény, hogy megspórolunk évi több millió forintot az apróságokból, nem rossz. **De mennyivel jobb lenne, ha tízmilliókat takaríthatnánk meg Önnek?** Vajon hol kellene az ilyen nagy pénzeket keresni?

Természetesen az Ön legnagyobb költségei között, azaz

- az alapanyagok, és továbbértékesített termékek,
- az alvállalkozók,
- illetve a munkabérek és azok járulékai között.

Tudom, hogy Ön ezekre nagyon odafigyel, ráadásul sokkal jobban ért hozzá, mint én és kollégáim. Ön sokkal jobban ismeri az Ön munkájához szükséges termékeket és szolgáltatásokat, és jobban el tudja dönteni, hogy milyen képzettségű munkaerőre van szüksége, és mennyi pénzt kell neki fizetnie.

De hátha van néhány dolog, amit az Ön üzletfelei (és ellenfelei) jobban ismernek Önnél, és **nem állják Ön ellen fordítani**, ha lehetőséget látnak rá. Ezt mindenképp el kellene kerülni. Eszembe jutott egy kitűnő ötlet:

Ha Ön és én egyesítenénk tudásunkat, abból fantasztikus eredmény születhetne! Ön és munkatársai kiváló szakemberek a szakmájukban, én pedig hivatásos tárgyaló vagyok.

Mit szólna hozzá, ha elárulnám Önnek titkainkat? Azokat a beszerzési, tárgyalástechnikai fogásokat, trükköket, amelyek segítségével a padlóra küldjük az ügyfeleink rezsiköltségeit. Feltett szándékom, hogy elmondok Önnek mindent, amit az évek során beszerzőként és tárgyalóként megtanultam. Ezért létrehoztam a

KöltségIrtó Tréninget

Ha az Ön beszerzéssel foglalkozó munkatársai szert tesznek ezekre az ismeretekre, akkor amellet, hogy a tárgyalások végeztével a magasabb profit feletti örömben mosolyogva fognak felállni, a szállítók is sokkal nagyobb tisztelettel fognak tekinteni Önökre. Ezek a tárgyalási technikák ugyanis lehetővé teszik az **olyan megoldások kidolgozását, amelyben mindkét fél nyer.**



A KöltségIrtó tréning tematikája, 1. nap

Mikor kell elkezdeni a költségcsökkentést?

1. felvonás: a beszerzési folyamat előkészületei

Hogyan határozza meg, hogy mit is akar venni?

Adatgyűjtés

Hogyan, kiktől kérjen ajánlatot?

Az ajánlatok kiértékelése

Hogyan válassza ki, hogy mely cégekkel folytassa tovább a versenytárgyalást?

2. felvonás: hagyományos, vagy expressz megoldás?

Az expressz megoldás: az aukció

A hagyományos megoldás: a személyes tárgyalás

Mit lehet tárgyalni?

Hol tárgyaljunk?

Ülésrend

Melyek a legfontosabb tényezők, amik a tárgyalás eredményességét befolyásolják?

Ízelítő a **testbeszéd** megértésének jelentőségéből.

Hogyan tehet szert tárgyalópartnerével szemben **több hatalomra?**

1. nap vége, folytatás a következő oldalon...

CostBusters

A Költségirtók ... Több Profit - Sikerdíjért!

Van azonban valaki, aki még a beszerzőknél is nagyobb hasznát veheti e tréningnek: **Ön személyesen**, illetve azok a munkatársai, akik a beszerzés mellett időnként értékesítési tárgyalásokon is részt vesznek.

Amikor Ön egy értékesítési tárgyaláson **egy minden hájjal megkent ú.n. „szovjet típusú” beszerzővel kerül szembe**, könnyen előfordulhat, hogy belesétál egy gondosan kitervelt csapdába. És ennek következtében súlyos milliók fognak az Ön zsebéből máséba vándorolni.

Ezért megmutatom Önnek a sötét oldalt is, **a piszkos trükköket**. No, nem azért, mert arra akarom biztatni, hogy használja őket (ha mégis, lelke rajta), inkább azért, hogy védekezhessen ellenük. Megismertetem Önnel azokat a jeleket, amelyekről ezek a trükkök egyértelműen felismerhetőek, és kezébe adom Önnek a támadások elhárításához használható fegyverzetet.

Tárgyalástechnika tréninget sokan kínálnak. **Mivel több a Költségirtó Tréning** másokénál? Nos, korábban többféle tréningen vettem részt magam is, mert a tudásra soha nem sajnáltam a pénzt. Azt tapasztaltam, hogy szinte mindenki valaki más által, többnyire Amerikában kidolgozott anyagot oktat.

Félreértés ne essék, ezek az amerikai tréningek nagyon hasznosak. Magamon tapasztaltam, hogy az egyik ilyen tréning után **egy trükköt felismerve és elhárítva egy héten belül megkötöttem egy olyan 60 milliós üzletet**, amit egyébként csak később, és rosszabb feltételekkel köthettem volna meg.

Sajnos azonban, a magyar valóság nem Amerika. És az oktatók, akik könyvből tanulták, de soha nem csinálták ezt a dolgot, nem mindig tudják az egyébként értékes tudást hitelesen átadni.

Egy verseket szerető ember kitűnő irodalomtanár lehet, annak ellenére, hogy maga soha nem írt egyet sem. De a testnevelő tanár hogyan tanítsa meg a gyereket úszni, ha maga soha nem látott még vizet? Hát, én inkább olyan tanárhoz vinném a gyerekeimet, aki maga is rendszeresen úszik.

A Költségirtó Tréning ezt nyújtja Önnek: az amerikai tárgyalástechnikai tréningek magyar valóságra adaptált módszerei, **gyakorló tárgyaló által ismertetve**.

És mennyibe kerül ez a tréning? Ha jobban utánagondol, semmibe, hisz amikor nagyobb összegekről tárgyal, **egyetlen tőlünk tanult ügyes húzással megkeresheti a tréning árának a sokszorosát!** Persze valamennyit azért az elején be kell fektetni. De ne feledje: a tudás a legjobban megtérülő befektetés.

És mi a garancia arra, hogy valóban hasznos lesz Önnek ez a tréning?

Én teljesen biztos vagyok benne. Olyannyira, hogy ha Ön a tréning befejezésétől számított 12 hónap múlva még mindig úgy látja, hogy a tréningen tanultak közül semminek sem tudta hasznát venni, akkor visszafizetem Önnek a részvételi díjat az utolsó fillérig. Ez így tehát

100%-os pénz visszafizetési garancia.

Ismer ennél jobbat? Nos, bízom benne, hogy ez eléggé meggyőző.

Ha Ön egyéb elfoglaltsága miatt nem tudna részt venni, delegálja valamelyik munkatársát. Annak érdekében, hogy le ne maradjon róla, kérem, **töltse ki a mellékelt jelentkezési lapot, és faxolja el nekünk még MA.**

Tisztelettel:



Tóser Sándor
ügyvezető igazgató
CostBusters Hungary Kft.

A Költségirtó tréning tematikája, 2. nap

... folytatás az előző oldalról.

Tárgyalási stratégiák, stílusok

Hogyan veszíthet mindkét fél a tárgyaláson, és ezt Ön hogyan kerülheti el?

Kik a „szovjet típusú” tárgyalók és hogyan ismerheti fel őket?

Hogyan védekezhethet a „szovjetek” piszkos trükkjei ellen?

Hogyan alakíthat ki kölcsönösen előnyös, ú. n. Nyer – Nyer tárgyalást?

A tárgyalás folyamata.

Előkészületek, célok, napirend meghatározása.

A tárgyalási forgatókönyv.

Hogyan teremtsen megfelelő légkört a tárgyaláshoz?

Az álláspontok felderítése.

Ajánlattétel, és alku.

Legjobb taktikák a megegyezéshez.

A megállapodások rögzítése.

Hogyan tárgyaljunk úgy, hogy mindkét fél elégedetten álljon fel, de **mi mégis egy kicsit többet nyerünk?**

Az október 11-i műhelygyakorlat programja:

Kitalált tárgyalási szituációk alapján a tárgyalási folyamat végigvitele az előkészületek-től a megállapodásig.

Résztevőink véleménye:

Völgyes Veronika
beszerzési vezető
Béres Egészségtár Kft.
"jól rendszerezett"

Szabó Gábor
beszerzési igazgató
Double Printing Kft.
"szuper"

Korok Péter
ügyvezető igazgató
Grafit Pencil Nyomda Kft.
„jó volt"

Novák Dániel
ügyvezető igazgató h.
MediLine Kft.
"hasznos"

Csáki Sándor
műszaki igazgató
C&C RASS.
"JÓÓ"

JELENTKEZÉSI LAP

CÍMZETT:

CostBusters Hungary Kft.

FAX:

06-1-414-1146

Jelentkezem a 2008. NOVEMBER 12-én 9:00-kor kezdődő KöltségIrtó Tréningre.
Helyszín: Hotel Griff, 1113 Budapest, Bartók Béla út 152.

A RÉSZTVEVŐ ADATAI

| | | | |
|---|--|--|---|
| NÉV: | KIZÁRT KONKURENSEK VAGY SZÁLLÍTÓK (csak Exkluzív Csomag esetén): | | |
| BEOSZTÁS: | 1. | | |
| TELEFON: | 2. | | |
| SZÁLLÁST KÉR-E: <input type="checkbox"/> Nem kérek <input type="checkbox"/> | 3. | | |
| SZ.+Reggeli. 12.500Ft/nap <input type="checkbox"/> SZ.+Félp. 15.300Ft/nap <input type="checkbox"/> | | | |
| AZ ÖN CÉGE (SZÁMLAFIZETŐ): | | | |
| SZÁMLÁZÁSI CÍM: | | | |
| Kóstoló 1 nap elmélet, példákkal illusztrálva. Napi program vége: Hogyan tehet szert több hatalomra? Ebéd, kávé, tea, frissítők a program alatt 37 oldalas munkafüzet Lehetőség a 2. és 3. napi részvételre a különbözet kiegyenlítésével Befektetés (nov. 12.): 9.900Ft+ÁFA + 3.600Ft ellátás <input type="checkbox"/> | Alapcsomag 2 nap elmélet, példákkal illusztrálva Ebéd, kávé, tea, frissítők a program alatt 58 oldalas munkafüzet 12 hó pénz-visszafizetési garancia Befektetés (nov. 12-13.): 89.900Ft+ÁFA + 7.200Ft ellátás <input type="checkbox"/> | Prémium Csomag 2 nap elmélet, példákkal illusztrálva Ebéd, kávé, tea, frissítők a program alatt 58 oldalas munkafüzet + 1 nap gyakorlat: kitalált tárgyalási feladatok alapján versengő vagy együttműködő tárgyalás a csoport tagjaival 12 hó pénz-visszafizetési garancia Befektetés (nov. 12-13-14.): 129.900Ft+ÁFA + 10.800Ft ellátás <input type="checkbox"/> | Exkluzív Csomag 2 nap elmélet, példákkal illusztrálva Ebéd, kávé, tea, frissítők a program alatt 58 oldalas munkafüzet + 1 nap gyakorlat: kitalált tárgyalási feladatok alapján versengő vagy együttműködő tárgyalás a csoport tagjaival + az Ön által megjelölt 3 cég (szállító vagy konkurens) kizárása a tréningről 2 évre 12 hó pénz-visszafizetési garancia Befektetés (nov. 12-13-14.): 159.900Ft+ÁFA + 10.800Ft ellátás <input type="checkbox"/> |

Bevezető kedvezmény, csak MOST!

Az Alap-, a Prémium és az Exkluzív Csomag árából annyi % kedvezményt adunk, ahány nappal a tréning kezdete előtt elküldi jelentkezését!
Október 29: 14% (pl. Alapcsomag 77.314+ÁFA)
Október 30: 13%
Október 31: 12%
November 1: 11%
November 2: 10%
November 3-tól teljes ár.

Töltse ki, és faxolja el még MA!


Ez a legjobb választás!

Aláírás