

# SMART Закупка

---

Только что

## Руководство по ведению переговоров о закупках: советы и ресурсы

Переговоры о закупках непросты. Многим это кажется тонким балансированием. Это понятно, потому что навыки, необходимые для ведения переговоров, часто кажутся противоречащими друг другу. Вы должны быть прямолинейными, но тактичными, настойчивыми, но терпеливыми, сосредоточенными, но гибкими.

Когда дело доходит до потенциальных и существующих поставщиков и продавцов, многие не решаются вступать в переговоры просто для того, чтобы избежать конфликта. Но, вопреки распространенному мнению, переговоры не обязательно должны носить воинственный характер. Кроме того, если вы не иницилируете переговоры с поставщиками, вы можете оставить свою ценность на столе или подвергнуть свою организацию риску. Следовательно, переговоры с поставщиками являются ключевым навыком для многих ролей в сфере закупок. Действительно, независимо от того, работаете ли вы над прямыми или непрямыми закупками, умение вести переговоры оказывает огромное влияние на успех.

В этом блоге мы рассмотрим переговоры о закупках. Во-первых, мы обсудим определение и преимущества переговоров в закупках. Затем мы поделимся советами и передовыми практиками, которые помогут специалистам по закупкам повысить свою уверенность во время переговоров с поставщиками. Наконец, мы предложим дополнительные ресурсы для обучения ведению переговоров о закупках.

Основы переговоров о закупках

Советы и лучшие практики для успешных переговоров

Ресурсы для обучения переговорам о закупках

Основы переговоров о закупках

Что такое закупочные переговоры?

Переговоры о закупках — это процесс определения взаимоприемлемых условий между покупателем (закупкой) и продавцом (поставщиком). Общение между двумя сторонами часто идет вперед и назад, пока они не достигнут соглашения.

В рамках цикла закупок переговоры происходят после выбора поставщика, но до подписания контракта. Хотя это не всегда так, в идеале переговоры проводятся до подписания контракта, чтобы избежать затяжных переделок и исправлений. Помимо того, что это происходит в начале отношений с поставщиками, закупки могут также пересматривать условия до продления контрактов с существующими поставщиками.

Общие пункты переговоров

Хотя почти обо всем можно договориться, вот общие соображения:

Расходы

Срок контракта

Условия оплаты

Объем контракта

Сроки поставки/внедрения

Показатели производительности поставщика

То, о чем вы договариваетесь, зависит от вашего проекта и потребностей вашей организации.

Ключевые навыки ведения переговоров

В сфере закупок очень ценится опыт ведения переговоров. Успешные переговоры требуют сочетания опыта закупок, социальных навыков и эмоционального интеллекта. Вот некоторые из основных навыков и качеств, которые делают хорошего переговорщика по закупкам:

Общение и сотрудничество

Знание того, что и когда сказать, является ключевой частью успешных переговоров. Умение четко сообщать о своих потребностях, целях, ценностях и запросах имеет решающее значение. Кроме того, умение убеждать часто пригодится при переговорах с поставщиками.

Исследования и организация

По своей природе специалисты по закупкам, как правило, являются высокоорганизованными, опытными исследователями. Когда дело доходит до подготовки к переговорам, эти навыки пригодятся им. Исследования и внимание к деталям необходимы на каждом этапе переговоров о закупках, от сбора информации о конкурентах до изучения рыночных тенденций.

Креативное решение проблем

Переговоры не всегда проходят гладко. Часто вам нужно будет взвесить несколько соображений и факторов. В то же время вы должны искать способы обеспечить выгодные условия, на которые согласится продавец. В этой ситуации пользу позитивного настроения и немного творчества невозможно переоценить.

Сочувствие

В конечном счете, цель переговоров не в том, чтобы вы выиграли, а в том, чтобы выиграли все. Действительно, обеспечение взаимовыгодности соглашений обеспечивает долгосрочное и более продуктивное партнерство. Вот почему способность сопереживать своему продавцу так важна. Это не только поощряет сотрудничество, но и помогает укрепить вашу репутацию честного и надежного переговорщика.

Экспертиза стратегии

Менеджеры по снабжению всегда должны помнить об общей стратегии закупок. Способность сосредоточиться на конечной цели, а также на общем влиянии отношений с поставщиком жизненно важна для успеха. Важно не слишком заикливаться на деталях, чтобы не забыть общую цель.

Преимущества переговоров в закупках

Цель переговоров о закупках состоит в том, чтобы свести покупателя и продавца вместе для заключения взаимовыгодного соглашения. К преимуществам часто относятся:

Снижение затрат – Согласие на более низкую цену

Повышенная ценность — включение дополнительных функций или услуг

Ускоренные сроки — ускорение окупаемости поставщика

Снижение риска — создание процессов и процедур для обеспечения успеха

Улучшенная производительность — определение ожиданий поставщиков и покупателей

Советы и лучшие практики для успешных переговоров

Определите свои цели

Перед началом переговоров важно четко определить свои цели. Будьте максимально конкретными. Вместо того, чтобы неопределенно желать наилучшей сделки, установите

факторы, которые нарушают сделку. Например, какова самая поздняя приемлемая дата реализации? Или какова максимально приемлемая цена за пользователя? Может быть полезно использовать ваши критерии оценки RFP для управления этим процессом. По сути, убедитесь, что вы знаете, чего вы пытаетесь достичь, чтобы избежать длительных переговоров с минимальной выгодой.

#### Понять их цели

Точно так же полезно понять мотивацию поставщика. Например, если они пытаются максимизировать доход, они могут быть негибкими в отношении цены. Однако вместо этого они могут предлагать дополнительные функции, более быструю доставку или услуги со скидкой.

#### Централизованное общение

Часто поставщики дружат с несколькими контактами в организации. Когда вы проводите процесс запроса предложений и последующие переговоры с поставщиками, очень важно, чтобы внутренние заинтересованные стороны направляли контакты для работы через закупки.

Централизация связи в системе управления RFP способствует честному и прозрачному процессу, обеспечивая при этом надлежащую документацию. Кроме того, когда информация проходит через закупки, это гарантирует, что заинтересованные стороны случайно не раскроют вашу руку перед переговорами.

#### Сохраняйте конфиденциальность участников

Сообщать поставщикам о том, что вас интересуют предложения от других сторон, вполне нормально, но лучше не раскрывать, какие именно. Скорее всего, они знакомы со стратегиями своих ближайших конкурентов, поэтому это может дать им несправедливую возможность. Вот почему использование программного обеспечения RFP с настройками видимости оценки поставщиков помогает уравнивать правила игры.

#### Проявите терпение (если можете)

Если у вас есть некоторая гибкость в графике запроса предложений, может быть выгодно запланировать переговоры ближе к концу месяца, квартала или года. Вы почти наверняка получите более выгодную сделку, потому что продавцы имеют больше возможностей предлагать скидки. Однако используйте эту тактику только в том случае, если вы можете и готовы совершить покупку в течение заданного периода времени.

#### Оставайтесь профессиональным и вежливым

Хотя этот процесс может показаться состязательным, помните, что конечная цель — заключить сделку и работать совместно с поставщиком, продвигаясь вперед. Поэтому важно оставаться уравновешенным и профессиональным на протяжении всего процесса.

#### Уточните следующие шаги

В конце каждой беседы отмечайте, о чем договорились, а какие вопросы еще предстоит решить. Отправьте резюме всем сторонам с подробным описанием ответственных за следующие шаги. Нужно ли поставщику подтвердить сроки со своей командой? Вам нужно обсудить функциональность с заинтересованными сторонами? Обязательно отметьте эти пункты, а также следующий крайний срок.

#### Имейте запасной план

К сожалению, переговоры не всегда приводят к соглашению. Вот почему важно не рассылать поставщику письма с отказом, пока у вас не будет полностью согласован и выполнен контракт. Группы по закупкам часто называют свой резервный план «лучшей альтернативой согласованному соглашению» (BATNA). Оставляйте себе варианты на тот случай, если ваши

переговоры с вашим первым выбором зайдут в тупик.

Ссылка на статью: [Руководство по ведению переговоров о закупках: советы и ресурсы](#)