



Sprzedaż rozwiązań IT

Negocjacje

W jaki sposób klienci pozyskują oferty na rozwiązania IT?

Jak przebiega proces wyboru dostawcy?

Jak skonstruować dobrą umowę na dostawę rozwiązań IT?

Dwudniowe szkolenie

prowadzone przez kupców dla dostawców rozwiązań IT,
w czasie którego:

DOWIESZ SIĘ

- Jak przebiega modelowy proces zakupowy w obszarze rozwiązań IT na polskim rynku
- Czym się różnią RFI, RFP, RFQ i jakie spełniają funkcje w zakupach IT
- Jak rozdzielane są role w zespole negocjacyjnym
- Kto i po co bierze udział w procesie wyboru dostawcy
- Jak przebiega proces decyzyjny wyboru oferty ostatecznej

NAUCZYSZ SIĘ

- Przygotować odpowiedź na RFI, RFP, RFQ
- Formułować zapisy w umowie, aby zabezpieczyć Twoje interesy
- Jakie Zasady obowiązują w procesie zakupu towarów i usług IT
- Czym jest vendor lock-in, sukces fee, exit plan, skalowalność, road mapa produktowa

DOŚWIADCZYSZ

- ... i zmierzysz się z mnogością parametrów zakupów IT
- Jakie konsekwencje może nieść niemyślenie o przyszłości podczas konstruowania umowy
- Problemów i pułapek w komunikacji z kupcem IT
- Negocjacji z kupcem rozwiązań IT
- Specyfiki i zmienności lejka sprzedażowego na współczesnym rynku IT

... i zakończysz ją mając pełną jasność,

jak efektywnie sprzedawać rozwiązania IT!



DLA KOGO?

Szkolenie jest dedykowane wszystkim, którzy stoją przed wyzwaniem **sprzedaży towarów i usług IT**. Najwięcej przydatnych narzędzi i wiedzy wyniosą **osoby pracujące w zespołach sprzedażowych, szefowie działów sprzedaży i właściciele** firm działających na rynku IT.

PROGRAM

DZIEŃ I

- Powitanie.
- Przygotowanie do negocjacji biznesowych.
- Analiza rynku.
- Definiowanie celów negocjacyjnych.
- Negocjacje kupieckie.

DZIEŃ II

- Model procesu zakupowego IT.
- Przegląd rynku dostawców i rozwiązań IT.
- Pozyskiwanie wiedzy, pozyskiwanie ofert.
- Ocena dostawców, ocena ofert.
- Checklista negocjatora IT; kontraktowanie.
- Monitoring umów i zarządzanie portfelem dostawców.
- Podsumowanie.

Pracujemy **2 dni** w godzinach 8:30 – 16:30 lub 9:00 – 17:00.
Przerwy kawowe – wedle potrzeb grupy oraz jedna godzina na obiad.

Bardziej szczegółowy program jest dostępny na życzenie.

METODY PRACY

Szkolenie prowadzone jest **metodą warsztatową** - nauka przez praktykę. Każdy uczestnik weźmie udział w prowadzonych ćwiczeniach i sesjach kreatywnych i będzie miał możliwość sprawdzenia nowych kompetencji w warunkach szkoleniowych.

Istotą szkolenia jest **aktywny udział** wszystkich uczestników i wypracowanie indywidualnych narzędzi najskuteczniejszych w rękach ich autora.

W programie zawarte są gry, burze mózgów, facylitacja i studia przypadków z wplecionymi elementami **Design Thinking, neurodydaktyki, NVC**, a wszystko prowadzone jest w luźnej atmosferze sprzyjającej rozwojowi nowych kompetencji.



KTO PROWADZI



PhD Marzena Miłek

Vendor Manager w LUX MED odpowiedzialna za strategię zarządzania portfelem rozwiązań, umów i dostawców IT.

Od 10 lat zajmuje się obszarem wyboru dostawców IT, brała udział w wielu procesach zakupowych i negocjacyjnych.

Uczestniczyła w negocjacjach największego projektu IT w sektorze ubezpieczeń w Europie w ostatnich 10 latach.

Wcześniej 10 lat po stronie sprzedaży jako Dyrektor Sprzedaży prowadziła procesy sprzedażowe zarówno w sektorze public jak i na rynkach komercyjnych.



Kamila Jakubowska

Certyfikowana trenerka negocjacji i komunikacji. Specjalistka w dziedzinie negocjacji i zakupów z 16 letnim doświadczeniem w firmach międzynarodowych, takich jak Saint Gobain, Metro Group czy Cemex.

Prowadzi szkolenia w zakresie negocjacji, komunikacji i budowania relacji biznesowych. Wspiera kobiety w budowaniu pewności siebie, sprawczości i osiągnięciu zamierzeń.

Fascynatka roli emocji w negocjacjach biznesowych i komunikacji w nurcie porozumienia bez przemocy (NVC).

Absolwentka Wydziału Geografii i Studiów Regionalnych Uniwersytetu Warszawskiego, podróżniczka.

Współpracuje ze Stowarzyszeniem Strefa Wsparcia, firmą Avangarda HR i fundacją International Trainers and Facilitators Federation.

www.kamilajakubowska.eu