

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (ЗАКУПОЧНЫЕ)

Специфика

Тип: закупочные переговоры — согласование цен, объемов, сроков поставок, качества сырья и сервисных условий.

Место: офис поставщика, офис заказчика или нейтральная площадка (возможен онлайн-формат).

Формат: очные или гибридные встречи с участием закупщиков, производственников, финансовых специалистов и юристов.

Состав: от двух до пяти представителей с каждой стороны, включая лиц, принимающих решения.

Конфиденциальность: закрытые переговоры с NDA.

Особенности: высокий риск манипуляций ценой и сроками, возможность долгосрочных контрактов или рамочных соглашений, возможны сезонные факторы, влияющие на цену и доступность сырья.

Цель переговоров: заключить контракт на поставку сырья или услуг с оптимальными для компании ценами, качеством и сроками. Зафиксировать четкие условия по спецификациям, контролю качества, логистике и ответственности сторон.

Структура встречи

Подготовка (заранее, до переговоров). Проанализируйте рынок и цены на аналогичное сырье или услуги. Изучите историю работы с поставщиком, если она есть. Определите желаемые и минимально допустимые условия сделки. Сформулируйте аргументы: рассчитайте TCO, покажите выгоды долгосрочного сотрудничества, подготовьте список альтернативных поставщиков.



СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (ЗАКУПОЧНЫЕ)

Открытие (5 мин). Представьтесь и представьте участников вашей команды. Обозначьте цели переговоров и ожидаемый формат работы. Зафиксируйте регламент и лимит времени встречи.

Погружение в предложения поставщика (10–15 мин). Запросите подробные условия: цены, объемы, сроки, гарантии. Уточните факторы, которые влияют на стоимость и качество поставок.

Презентация своей позиции (15–20 мин). Озвучьте свое ценовое ожидание и условия сделки. Аргументируйте позицию с опорой на данные рынка, долгосрочность и стабильность заказов. Предложите несколько сценариев: базовый, расширенный, с дополнительными услугами.

Обсуждение и снятие возражений (15–20 мин). Разберите аргументы поставщика и проверьте их обоснованность. Предложите альтернативные решения по графику поставок, размерам партий, условиям предоплаты или отсрочки.

Фиксация договоренностей (5–10 мин). Пропишите все согласованные условия в протоколе встречи. Назначьте ответственных за подготовку договора и согласуйте сроки его подписания.

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (ЗАКУПОЧНЫЕ)

Кого взять с собой и зачем

Роль	Зачем нужен
Директор по закупкам	Ведет переговоры, принимает решения по условиям
Финансовый директор	Оценивает экономическую целесообразность, отвечает за платежные условия
Руководитель производства млм технолог	Проверяет соответствие качества сырья требованиям
Юрист	Следит за условиями договора и санкциями
Логист	Оценивает реалистичность и стоимость доставки

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (ЗАКУПОЧНЫЕ)

Аргументация

Аргумент	Пример формулировки
Объем заказов	«Готовы брать у вас весь объем на квартал»
Долгосрочность	«Заключаем контракт на два года при фиксированных условиях»
Финансовая стабильность	«Мы обеспечиваем своевременную оплату и стабильные заказы»
Гарантии качества	«В договоре закрепим процедуру приемки и тестирования»
Гибкость графика	«Можем адаптировать поставки под сезонные пики»

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (ЗАКУПОЧНЫЕ)

Возможные манипуляции

Манипуляция	Признак	Что делать
Давление срочностью	«Цена действует только до конца дня»	Спокойно взять паузу, запросить письменное предложение
Завышение цены из-за «рынка»	«Все подорожало на 15%»	Запросить подтверждающие данные, сравнить с конкурентами
Игры с качеством	Замена на более дешевое сырье	Зафиксировать стандарты в договоре и проверку каждой партии
Перевод в эмоции	«Мы всегда работали вместе, зачем так жестко?»	Вернуться к фактам и цифрам
Создание дефицита	«У нас мало товара, надо решать»	Проверить наличие альтернативных поставщиков

СЦЕНАРИЙ. ПЕРЕГОВОРЫ С ПОСТАВЩИКАМИ И ПОДРЯДЧИКАМИ (ЗАКУПОЧНЫЕ)

Стратегия уступок

Готовы уступить	Не уступать
График поставок	Качество и стандарты сырья
Порядок предоплаты	Существенное увеличение цены без обоснования
Объем партии	Условия приемки и рекламаций

Завершение

Подтвердите договоренности письменно. Назначьте сроки подготовки и подписания договора. Зафиксируйте ответственных ответственных по контролю качества и логистике. Согласуйте процедуру урегулирования рекламаций.