

| | | | | |
|--|---|--|---|---|
| Jméno, místo a datum: | | Modelová situace | | Vytiskněte pro každého účastníka školení |
| Protistrana (název): BHN / čínská obchodní společnost | | | | |
| Historie: obrat celkový, s naší firmou, položky, úspěchy, potíže, smlouvy, konkurence, splatnost | | | | |
| <p>spolupracujeme s dodavatelem přes 10 let, objem zakázek je více méně konstantní, byť by si dodavatel představoval mnohem větší obraty (akuálně je to kolem 200,000 usd ročně, představovali by si až 1.000.000 usd. V minulosti potíže s kvalitou, to se celkem zlepšuje, mají málo zdrojů, výhodou naopak splatnost 60 dní, uzavřené obchodní podmínky a možnost při reklamaci něčeho dosáhnout (ve srovnání s jinými CN dodavateli). Často jsou ale cenově o dost dražší než dodavatelé napřímo-BHN je tradingova firma. Posledním takovým příkladem byly cooler bagy Eichhof, které jsme realizovali za cenu 2,2 usd, přičemž napřímo jsme našli dodavatele za 1,9 usd</p> | | | | |
| Budoucnost (kam se chceme dostat ve vzájemné spolupráci za následující 1-3roky): | | | | |
| <p>Už vzhledem k nižším rizikům než při spolupráci napřímo si chceme dodavatele ponechat a ve spolupráci pokračovat. Chceme ale aby nenabízeli jen ze svých prověřených zdrojů, ale aby byli schopni hledat nejnižší cenu na trhu</p> | | | | |
| Osoba se kterou jednáme (vzájemný vztah, jaký je to typ člověka, jeho očekávání): | | | | |
| <p>Shirley - obchodník, vstřícná, ale zásadnější rozhodnutí musí konzultovat s majitelem. Většinou se dá domluvit.</p> | | | | |
| Historie obchodního případu (co se již v této věci událo): | | | | |
| <p>zákazník u nás poptal reklamní chladič tašky, opakovaná výroba, víme ale od minula že na to dostal levnější nabídku od konkurence a že bychom mohli o zakázku přijít, případně bychom si museli dramaticky snížit marži. Poptali jsme proto nějaké dodavatele napřímo z alibaba.com, ale vzhledem k tomu, že se jedná o švýcarského zákazníka, nechceme jít do velkého rizika. Rádi bychom se domluvili se stávajícím dodavatelem, ale potřebujeme razantně snížit cenu</p> | | | | |
| Produkt a jeho alternativy (pokud existují): silné stránky, slabiny, rizika | | | | |
| <p>chladič taška - okrová barva, těžko se trefuje a ladí do pantone barvy, vzhledem k objemu musí být taška dobře ušitá - pevné švy. Tisk loga transferem, nutná odolnost. Pro zpevnění vnějšího materiálu (polyster) se používá PVC coating.</p> | | | | |
| CÍLE PROTISTRANY, tj. odhad čeho chce protistrana na jednání dosáhnout, pokud má více cílů, rozveďte: | | | | |
| | - (mínus) "Kam je protistrana ochotna v rámci cíle maximálně ustoupit" | Cíl | + (plus) "Čeho může protistrana v rámci cíle dosáhnout navíc" | |
| Cíl 1 | Co udělá protistrana, pokud se na cíli nedohodneme: Neprodá :) | sníží cenu max o 10%, ale bude muset najít jiného dodavatele | zachovat původní cenu, neměnit dodavatele | zvýší cenu o 5% s odkazem na růst nákladů a kurzu RMB/USD |
| Cíl 2 | Co udělá protistrana, pokud se na cíli nedohodneme: | | | |
| Cíl 3 | Co udělá protistrana, pokud se na cíli nedohodneme: | | | |
| MÉ CÍLE: | | | | |
| | - (mínus) "Kam jsme ochotni v rámci cíle maximálně ustoupit" | Cíl | + (plus) "Co můžu v rámci cíle dosáhnout navíc v mezích slušnosti a udržení dlouhodobého vztahu" | |
| Cíl 1 | Co udělám, pokud se na cíli nedohodneme: budu muset objednat na přímo z alibaby | snížit cenu o 10% | snížit cenu o 15% na 1,9 usd | snížit cenu o 20% |
| Cíl 2 | Co udělám, pokud se na cíli nedohodneme: | | | |
| Cíl 3 | Co udělám, pokud se na cíli nedohodneme: | | | |
| Obchodní strategie (osnova jednání, jak na to půjdu, čím začnu; alternativní scénáře): | | | | |
| <p>Shrnutí dosavadní spolupráce, bezproblémovost dodávky v minulém roce pochválit jeho přístup a komunikaci. Zjištění - od koho v současné době cooler bagy nakupují, jaké mají další dodavatele? Seznámení s naší situací, společný zájem realizovat tuto i podobné zakázky do budoucna. Jaké vidí možnosti snížení ceny u stávajícího dodavatele? S jakou pracují marží, když jsou o tolik dražší než pro nás nový dodavatel? Akceptujeme, že budou dražší než dodavatel napřímo, ale max o 10%, měli by vzhledem ke svým zkušenostem a znalosti prostředí být schopni nabízet za nižší ceny. Pokud se nedohodnou se stávajícím dodavatelem ani nenajdou jiného, jsou ochotni udělat nám agenta u námi najitého dodavatele na alibabě? Co by za to chtěli?</p> | | | | |
| Analýza potřeb - předpřipravené otázky a jak budu zjišťovat informace od druhé strany: | | | | |
| z j i s t o v á k y c í | Co chci zjistit? | několik otázek pro každou skupinu (začít ze široka a zužovat) | | |
| | Obecné | jak se jim s námi spolupracuje, jaké mají plány pro příští rok, jak jde business u jiných zákazníků? Co bychom mohli změnit pro lepší efektivitu? Co očekávají od naší spolupráce? Kam směřujeme? | | |
| | K řešenému obchodnímu případu | Jak hodnotí poslední zakázku? S jakým dodavatelem na chladičích taškách spolupracují? Jaké s ním mají zkušenosti? Kolik mají dalších dodavatelů? Jaké jiné zakázky pro nás u něj dělali? Jaké byly podmínky? Jaké byly podmínky? Jaké byly podmínky? Jaké byly podmínky? | | |
| | Přímo ke stanovenému cíli | S jakou pracují marží? Co musíme udělat pro to aby cenu snížili? Co tomu brání? Jaké jsou možnosti úspor? Za jakých okolností má pro ně zakázka smysl? | | |
| Očekávaná námitka | | Jak na ni budu reagovat? | | |
| nemůžete srovnávat ceny tradingovky a napřímo | | i kdybychom nemohli, je to irelevantní - konkurence se tlačí k zákazníkovi s nižší cenou a my víme že to jde - chceme oba prodat | | |
| náklady rostou (kurzy, lidi) a vy chcete ještě zlevňovat | | viz výše | | |
| pracujeme s nízkou marží, nemáme prostor slevit o tolik | | nikdo po vás nechce, abyste sahali do své marže. Prostě to lépe vyjednejte s vašimi dodavateli. | | |

Model situation

Print for every seminar participant

Name, place and date:

Participating / counter party (name):

History: overall turnover, cooperation, items, accomplishments, difficulties, contracts, competition, invoice maturity

Future partnership - cooperation (Where we would like to be in 1 - 3 years):

Negotiating person (Mutual relationship, What kind of person is he/she, his/her expectations):

History of business case (What has been done so far):

Product / and its alternatives: strengths , weaknesses , risks

COUNTER PARTY'S TARGETS, assumption - what are their targets for this meeting, if more pls. elaborate:

| | (Negative) "considering the target, what could be the counter party representatives' maximum limit of compromise they can still accept" | Target | (Positive) "considering the target, how would the counter party gain the most" |
|-----------------|--|--------|---|
| Target 1 | <i>What would be the counter party's reaction if we could not agree on the target:</i> | | |
| Target 2 | <i>What would be the counter party's reaction if we could not agree on the target:</i> | | |
| Target 3 | <i>What would be the counter party's reaction if we could not agree on the target:</i> | | |

MY TARGETS

| | (Negative) "Considering the target, what is the maximum limit of my compromise I can still accept" | Target | (Positive) "Considering the target, what would be my maximum gain in the range of politeness and long lasting business relationship" |
|-----------------|---|--------|---|
| Target 1 | <i>What would be our reaction, if we could not agree on the target</i> | | |
| Target 2 | <i>What would be our reaction, if we could not agree on the target</i> | | |
| Target 3 | <i>What would be our reaction, if we could not agree on the target</i> | | |

Business strategy (negotiation outline, my approach, how will I start; alternative scenario):

Needs assessment - pre-arranged questions, how will I gather the intelligence:

| | | |
|--|---|---|
| I n v e s t i g a t i o n s v e | What I want to know | several questions for each group (from broad to narrow) |
| | General questions | |
| | Questions considering the ongoing business case | |
| | Questions considering our targets | |

Expected objections

How will I react?

| | |
|----|--|
| 1) | |
| 2) | |
| 3) | |