

# Program szkolenia

## Sprzedaż tylnymi drzwiami

### 1. Wprowadzenie: Sprzedaż tylnymi drzwiami

- a) Czym jest sprzedaż tylnymi drzwiami
- b) Szanse i zagrożenia
- c) Własność intelektualna i patenty
- d) Niekonkurencyjność technologiczna i cenowa
- e) Zabezpieczenia kontraktowe

### 2. Studium przypadku

- a) Własność intelektualna, a przewaga technologiczna

### 3. Zasady komunikacji

- a) Informacja techniczna, a komercyjna
- b) Waga informacji dla negocjacji
- c) O co sprzedawca pyta, a nie powinieneś odpowiadać ?

### 4. Gra sytuacyjna

- a) O czym nie rozmawiać ze sprzedawcą ?

### 5. Strategia zakupowa, a cykl życia produktu

- a) Koszty zmiany dostawcy, a cykl życia projektu
- b) KPIje zakupowe, a inżynierskie – czy są w konflikcie ?
- c) Efektywna komunikacja między działem projektowym, a zakupowym

### 6. Gra sytuacyjna

- a) Zespół negocjacyjny

### 7. Zakupy inwestycyjne

- a) CAPEX i OPEX
- b) Analiza całkowitego kosztu posiadania
- c) Koszt wyposażenia laboratoryjnego, a koszt serwisu posprzedażowego