

# Beszállítói tréning 1.



Mutasd meg értékeidet hatékonyan!

Bukucs Zsuzsanna

Tatabánya, 2026. február 16.

# Bukucs Zsuzsanna

## Közgazdász, közgazdász tanár mentorpedagógus tréner

25 év szakmai és oktatói tapasztalat  
2500+ mentorált, oktatott “diák”  
Egyedülálló oktatási program

Instant alkalmazható  
megoldások,  
AHA-élmény

Gyakorlatorientált,  
élményfókuszú  
tudásmegosztás



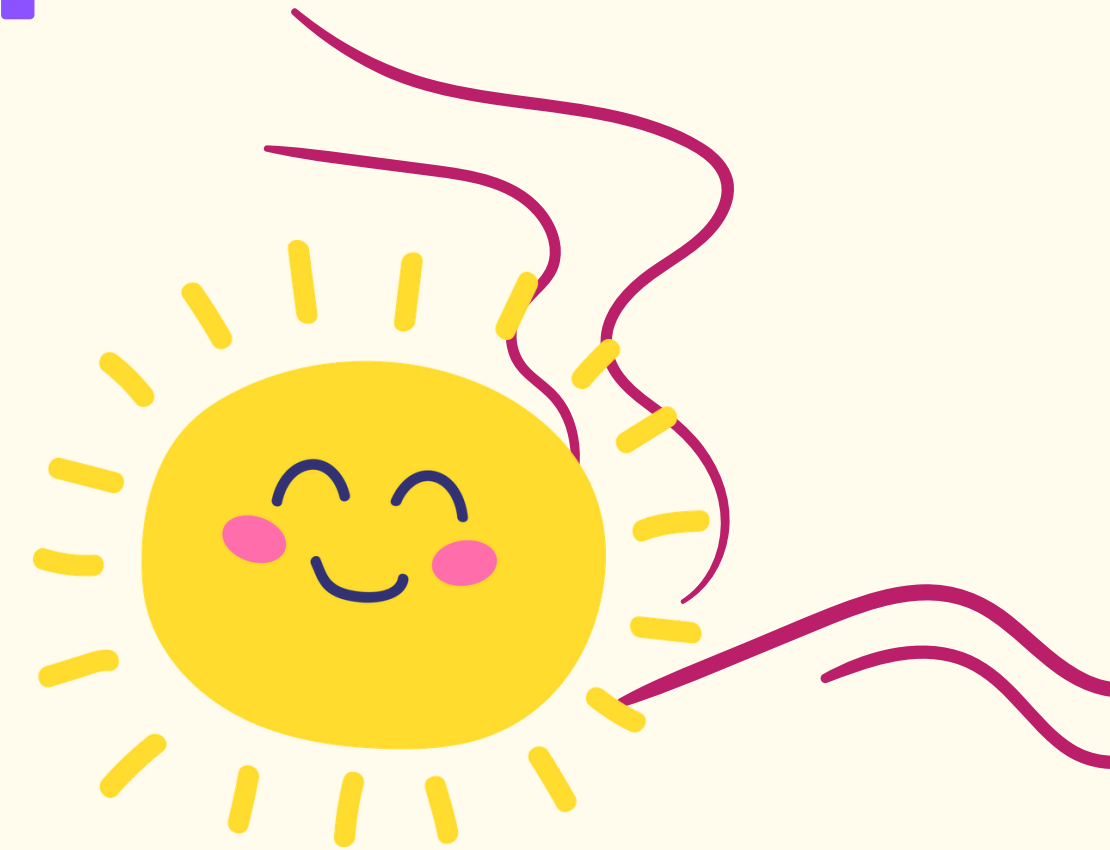
# Megállapodhatunk?



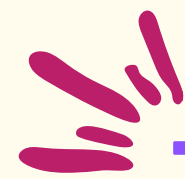
Ami itt elhangzik,  
itt is marad.



Mindenki tanulni  
érkezett.



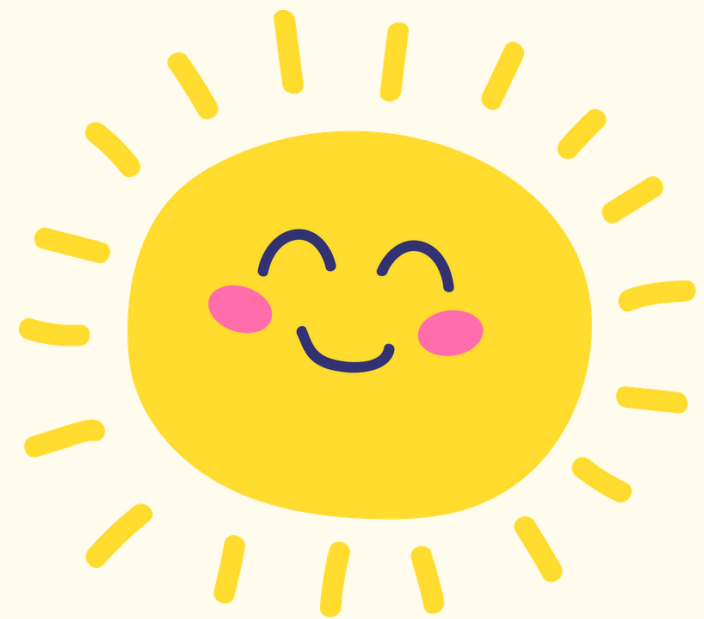
Legyél aktív és  
pozitív!



Tegeződhetünk?

Szünet: 10:30-11:00

# Legyél aktív és pozitív!



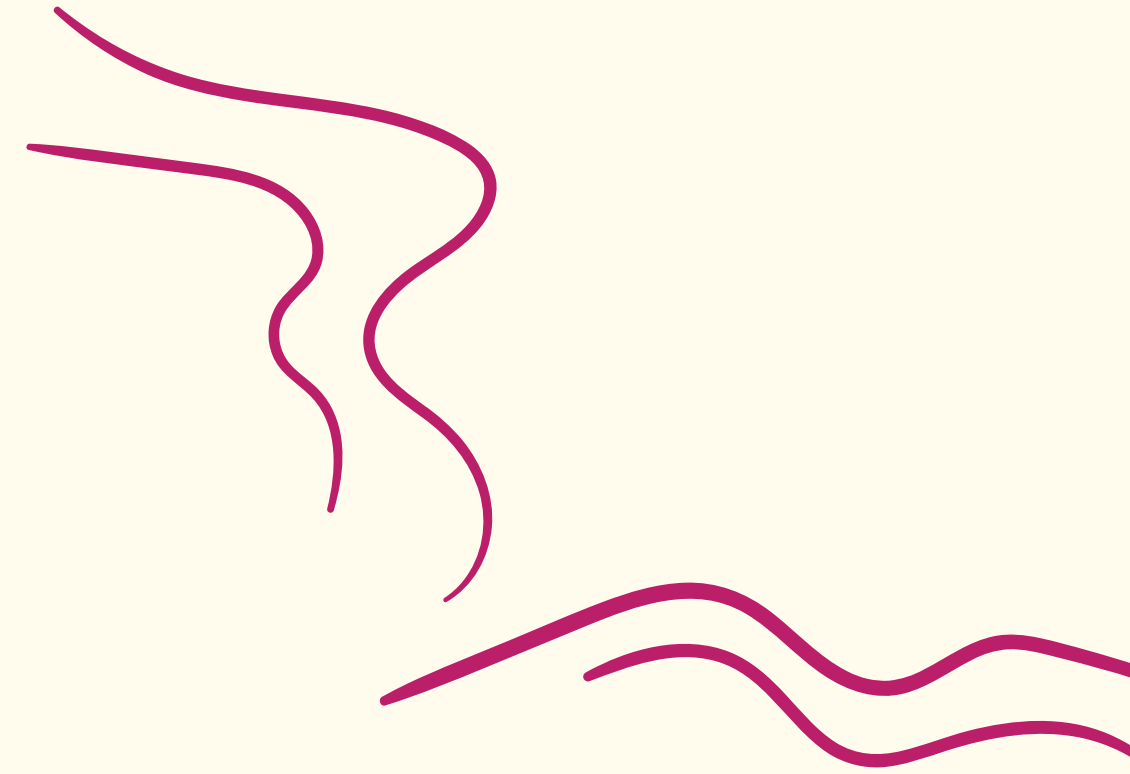
„Meghallom és elfelejtem.  
Meglátom és emlékszem rá.  
Megcsinálok és megértem”.  
(Confucius)

# Most Ti jöttök

## 1. Bemutatkozás kicsit másképp

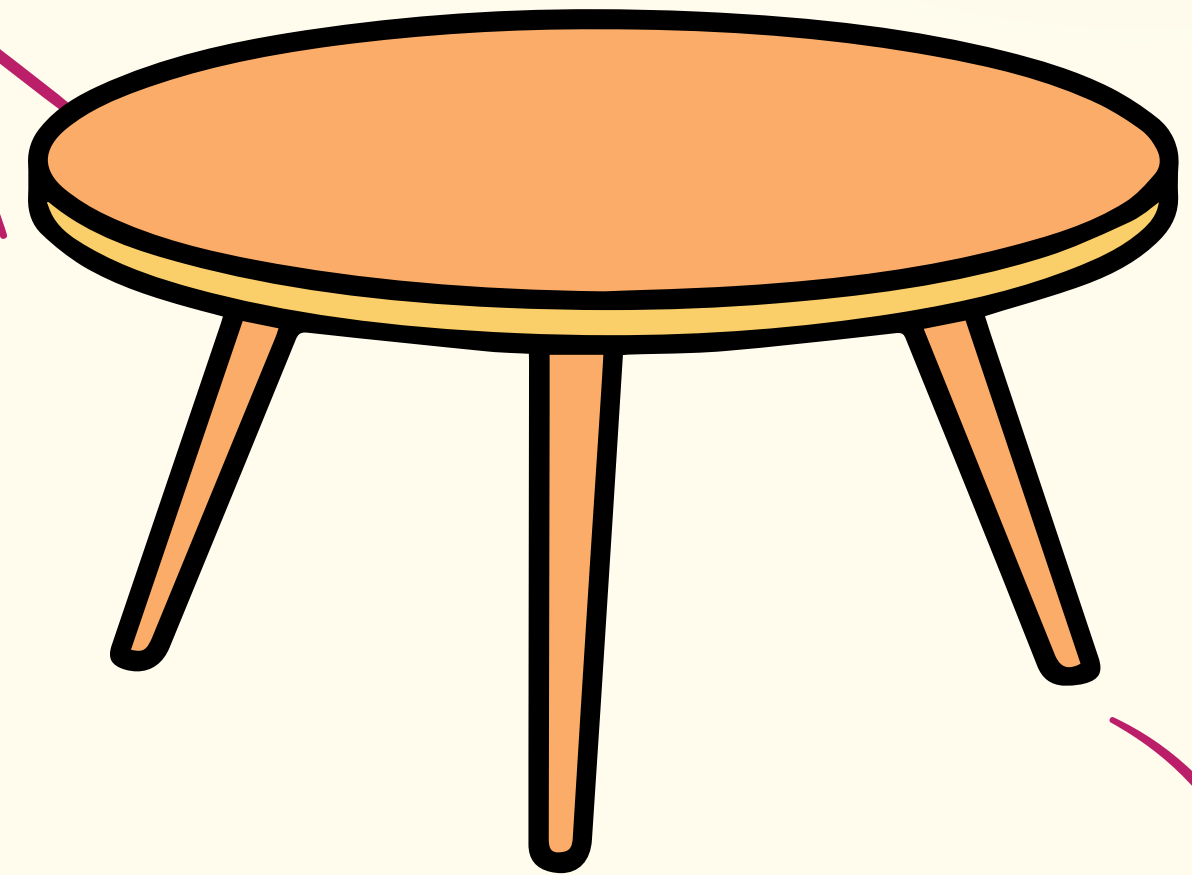


- 30 mp.
- Mutatkozz be! Ki vagy, mit csinálsz, mi a legnagyobb kihívásod a beszállítói tárgyalásokon.
- Hallgasd aktívan a másikat!



# A beszállítói tárgyalás sikerének titka

---



## 1. Önbizalom és hitelesség

Február 16. hétfő  
9:00-12:30

## 2. Felkészülés és prezentáció

Február 19. csütörtök  
9:00-12:30

## 3. Tervezés és fókusz

Február 23. hétfő  
9:00-12:30



# Mit visztek ma haza?



**01** Magabiztosság

**02** Céged erősségei

**03** TEH-szabály

**04** Elevator pitch

**05** Stílus és szókincs

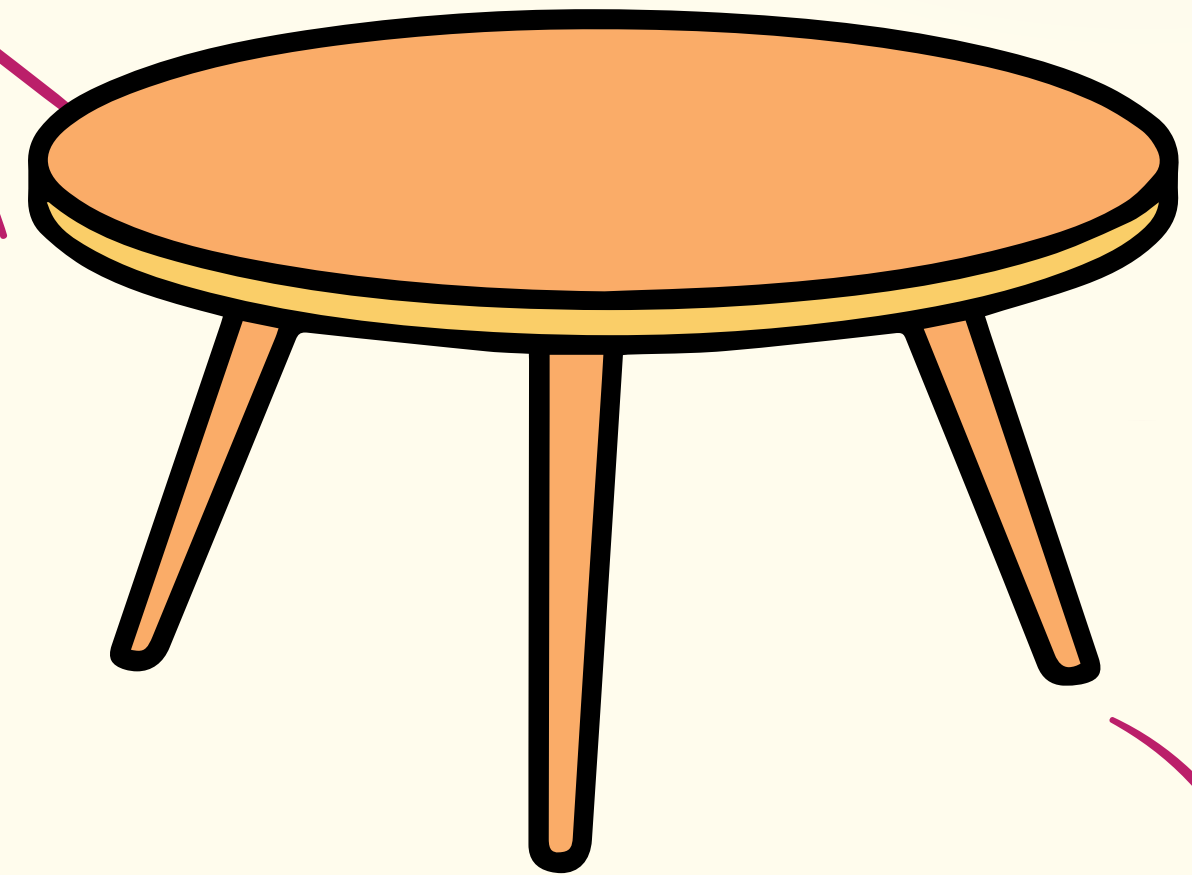
**06** Nonverbális kommunikáció

**07** Sok-sok gyakorlat



# A beszállítói tárgyalás sikerének titka

---



**1. Önbizalom és  
hitelesség**

**2. Felkészülés és  
prezentáció**

**3. Tervezés és  
fókusz**

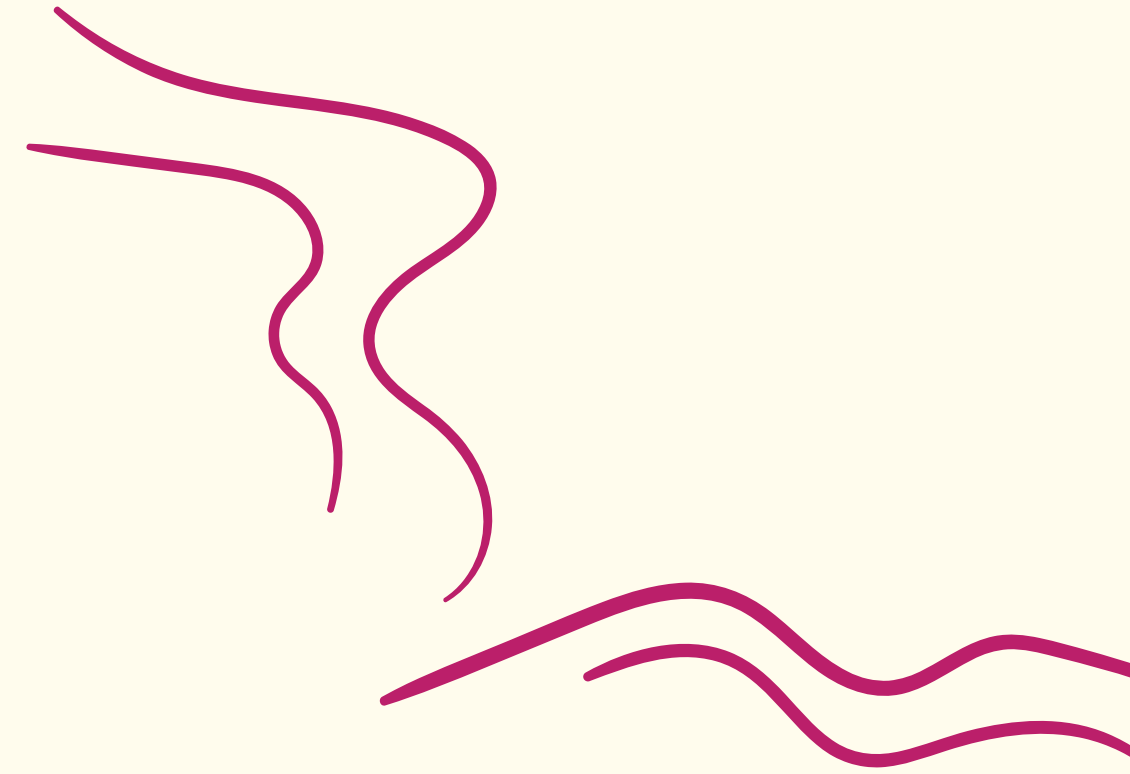
# Gyakorlat 2.

## Erősségek, fejlesztenivalók



- 2 perc
- EGYÉNI erősségeid
- EGYÉNI fejlesztendő területeid

Beszélj a pozitívumokról társadnak 1 percben!

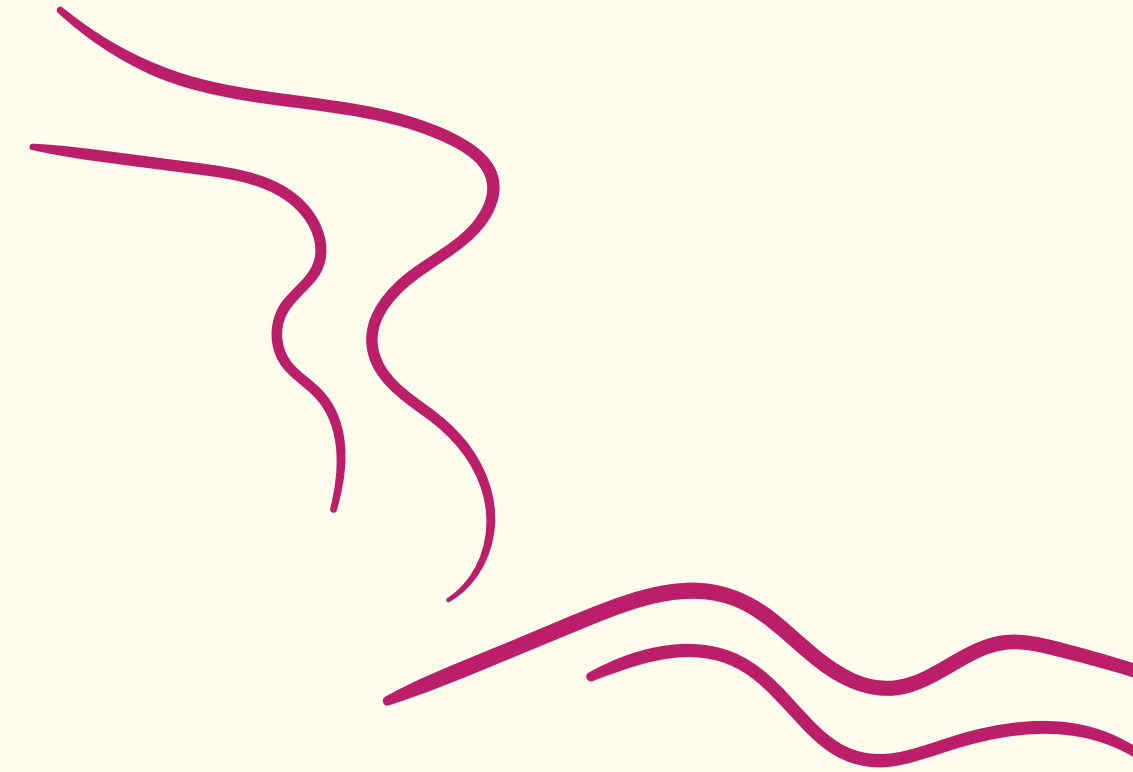


# Gyakorlat 3.

## Erősségek, fejleszténivalók



- 2 perc
- CÉGED erősségei



# TEH-szabály



**TULAJDONSÁG**



**ELŐNY, ami  
megkülönböztet**



**VEVŐI HASZON**

# TEH-szabály 1.



## Tulajdonság:

CNC gépeink átállási ideje átlagosan 20 perc egy új szériára.



## Előny:

Rövid idő alatt tudunk kisebb szériákról más típusra váltani, nem kell napokra „beragasztani” a gépet egyetlen termékre.



## Vevői haszon:

Önnek nem kell nagy raktárkészletet tartania, mert gyakrabban, kisebb tételekben is tudunk szállítani. Ez csökkenti a készletfinanszírozási terhét és a raktározási költségeit.

# TEH-szabály 2.



## Tulajdonság:

Karton dobozaink 100%-ban újrahasznosított alapanyagból készülnek, FSC tanúsítvánnyal.



## Előny:

A csomagolás megfelel a nagy nemzetközi láncok fenntarthatósági elvárásainak és auditjainak.

## Vevői haszon:

Ön olyan beszállítóval dolgozik, akit a saját vevőik is könnyebben elfogadnak, így stabilabban bent maradhat a beszállítói listán. Marketing-kommunikációjában jogszerűen hivatkozhat a „zöld csomagolásra”, ami javítja a márka megítélését és segíthet további ügyfeleket nyerni.

# TEH-szabály 3.



## Tulajdonság:

Minden fuvarunk GPS-alapon követhető, és a rendszer automatikus e-mail/SMS értesítést küld a státuszváltozásokról.



## Előny:

A beszerzési és termelési vezetők valós időben látják, hol jár az áru, nem kell telefonálgatniuk, hogy „merre jár a kamion”.



## Vevői haszon:

Pontosabban tudják tervezni a termelést, kevesebb állásidő keletkezik alapanyag-hiány miatt. Kevesebb sürgős „tűzoltó” rendelésre van szükség, ami csökkenti a rendkívüli szállítási költségeket és a belső feszültséget a termelés-beszerzés között.

# Gyakorlat 4.



3 perc:

Válassz egy céges erősséget!

Fordítsd át a TEH-modell alapján!

**HF:** Készíts el céged TEH-térképét!

# Az első 30 mp ereje

---



**7 mp-es szabály**

**Mi is az az  
ELEVATOR PITCH?**

**LIFTBESZÉD  
PÉLDA**



# Így építs ütős elevator pitch-et



**wow**

**HOW**

**now**



# Pitch összetevők

**01** Ki vagyok?

**02** Mit csinálunk?

**03** Kinek?

**04** Előnyünk- USP

**05** Az érték/haszon,  
amit hozunk

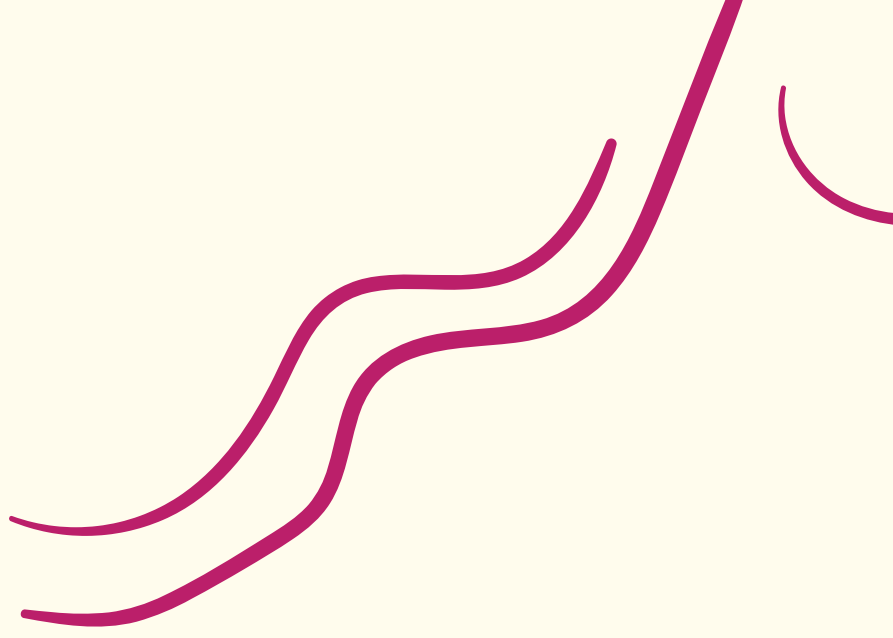
**06** CTA

**Gyakorlat 5.**  
**10 perc**





# Itt tartunk



**01** Magabiztosság

**02** Céged erősségei

**03** TEH-szabály

**04** Elevator pitch

**05** Stílus és szókincs

**06** Nonverbális kommunikáció

**07** Sok-sok gyakorlat



# A kommunikáció fajtái

## Verbális

Írásbeli  
Szóbeli

**amit**

## Nem verbális

Vokális

**ahogy**

Testbeszéd

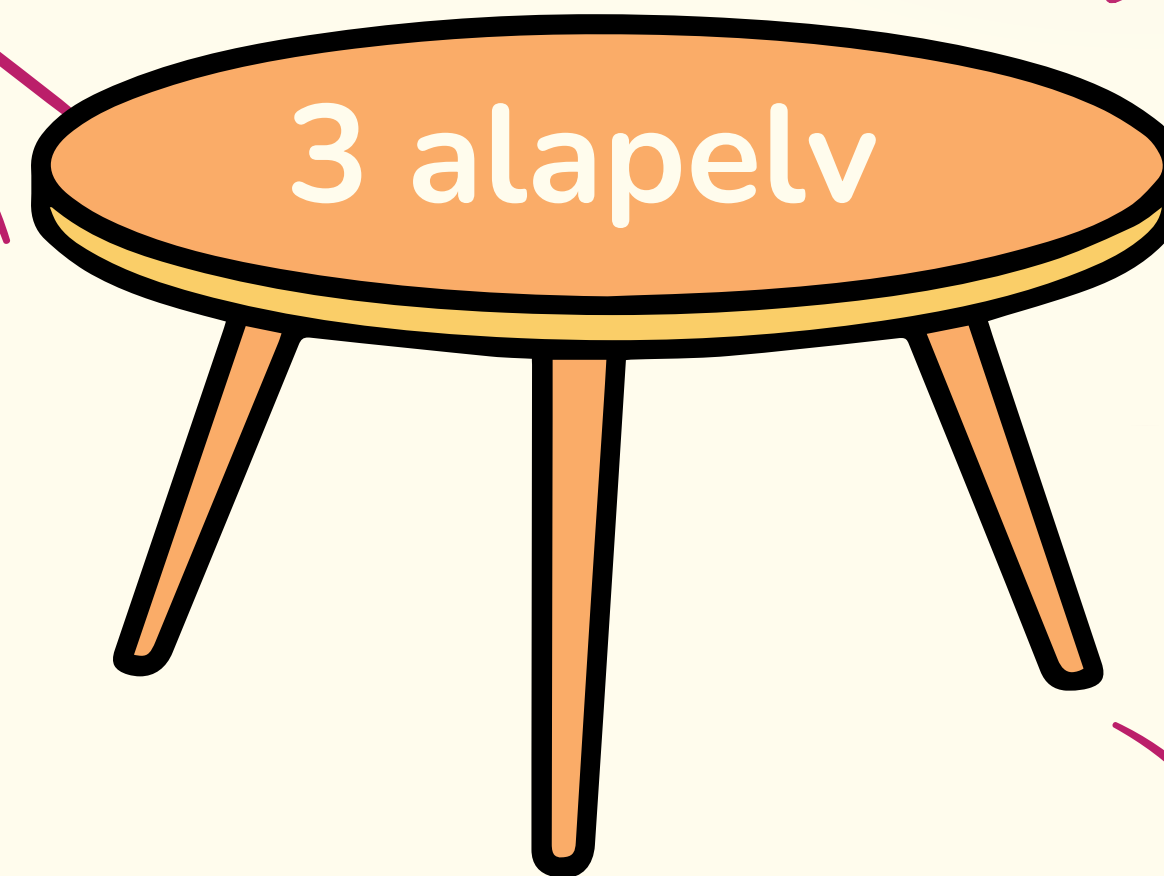
**gondolok, érzek**

Kifejezésmód szerinti csoportosítás



# A profi beszállító nyelvezete

---



## Értékközpontú

**Nem eladunk, hanem  
értéket kínálunk.**

## Konkrét

**Számok, adatok,  
példák**

## Magabiztos

**Határozott szóhasználat**

**Értékközpontú**

**GYENGE**



**Konkrét**

**AJÁNLOTT**



**Magabiztos**

Remélem, érdekelné Önöket...

Azt hiszem, segíthetnénk...

Sajnos most nem tudjuk...

Csak egy kisvállalkozás vagyunk...

Az Önök ágazatában ez átlagosan 15%-os költségcsökkentést eredményez.

Tapasztalataink szerint megoldhatjuk ezt azzal, hogy...

Jelenleg X megoldást kínáljuk, és Y-t március 1-től tudjuk biztosítani.

15 éves szakmai háttérrel, 50+ elégedett partnerrel dolgozunk.

# A hitelesség és hatásos kommunikáció titka



Albert Mehrabian

**Testbeszéd**  
**55%**

**Beszédstílus-vokális**  
**38%**

**Verbális- Mondanivaló**  
**7%**

**Korlátozott modell!!! Csak ellentmondás esetén érvényes, meggyőzési helyzetekben!!!**

# DRESS CODES MEN'S



Business - Formal



Business



Business Casual



Smart Casual



Casual

Alkalomhoz  
illően

# DRESS CODES

WOMEN'S



Business - Formal



Business



Business Casual



Smart Casual

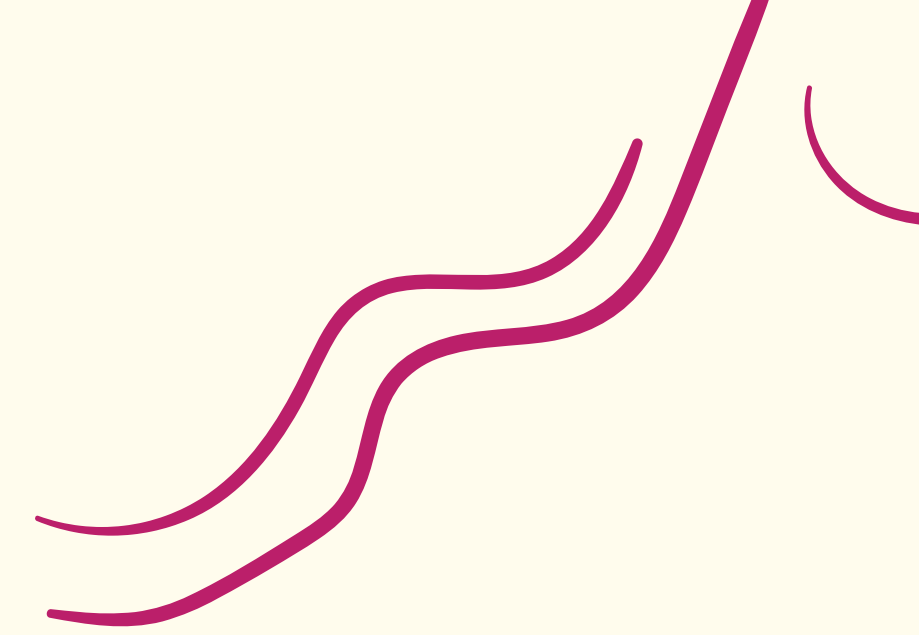


Casual

# Alkalmhoz illően



# 6 kritikus terület a tárgyaláson



**01** Testtartás

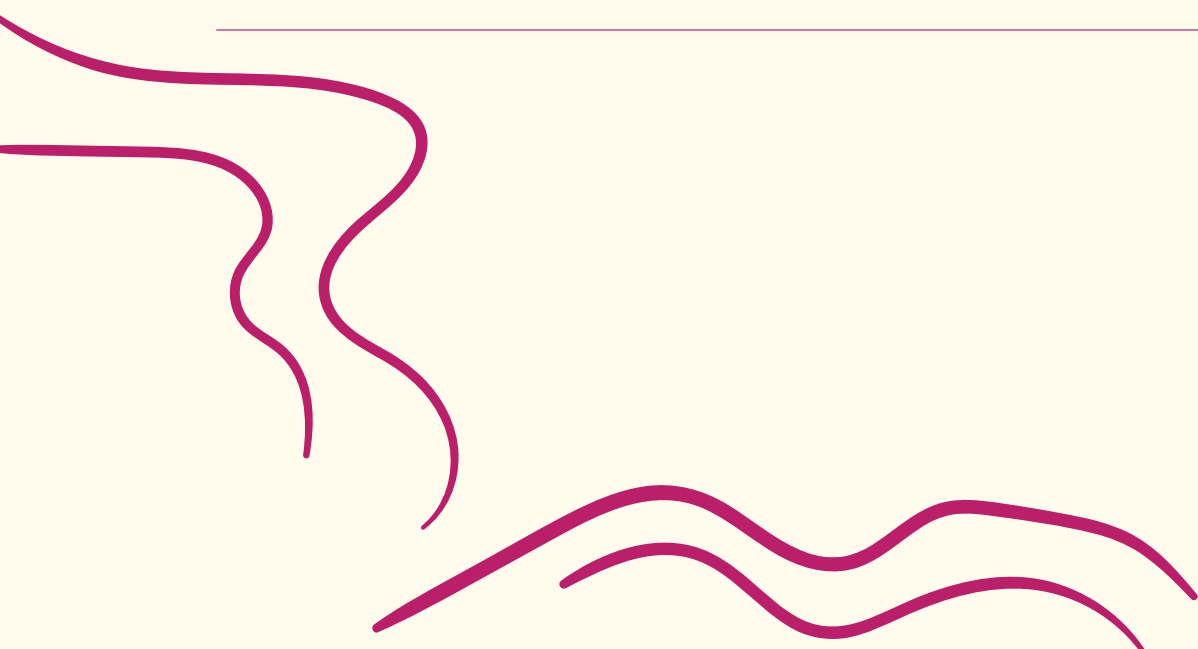
**02** Kézfogás

**03** Szemkontaktus

**04** Gesztusok

**05** Mimika

**06**



# Lie to me - Hazudj ha tudsz 1.évad 1.rész



[https://indavideo.hu/video/  
Lie\\_to\\_me\\_-  
\\_Hazudj\\_ha\\_tudsz\\_1evad\\_1resz](https://indavideo.hu/video/Lie_to_me_-_Hazudj_ha_tudsz_1evad_1resz)





**01** Testtartás

**02** Kézfogás

**03** Szemkontaktus

**04** Gesztusok

**05** Mimika

**06** Távolság



# Vokális csatorna



## Melegíts be!

Légzés  
ÁÓÁÓ  
Hammmammam

Artikuláció

## Hangsúlyozz!

Szünet  
Hangerő  
Sebesség

## Erre is figyelj!

Hanglejtés  
  
Öööö...  
Töltelékszavak



# Eddig ez történt...

**01** Magabiztosság

**02** Céged erősségei

**03** TEH-szabály

**04** Elevator pitch

**05** Stílus és szókincs

**06** Nonverbális kommunikáció

**07** Sok-sok gyakorlat



# Pitch kihívás

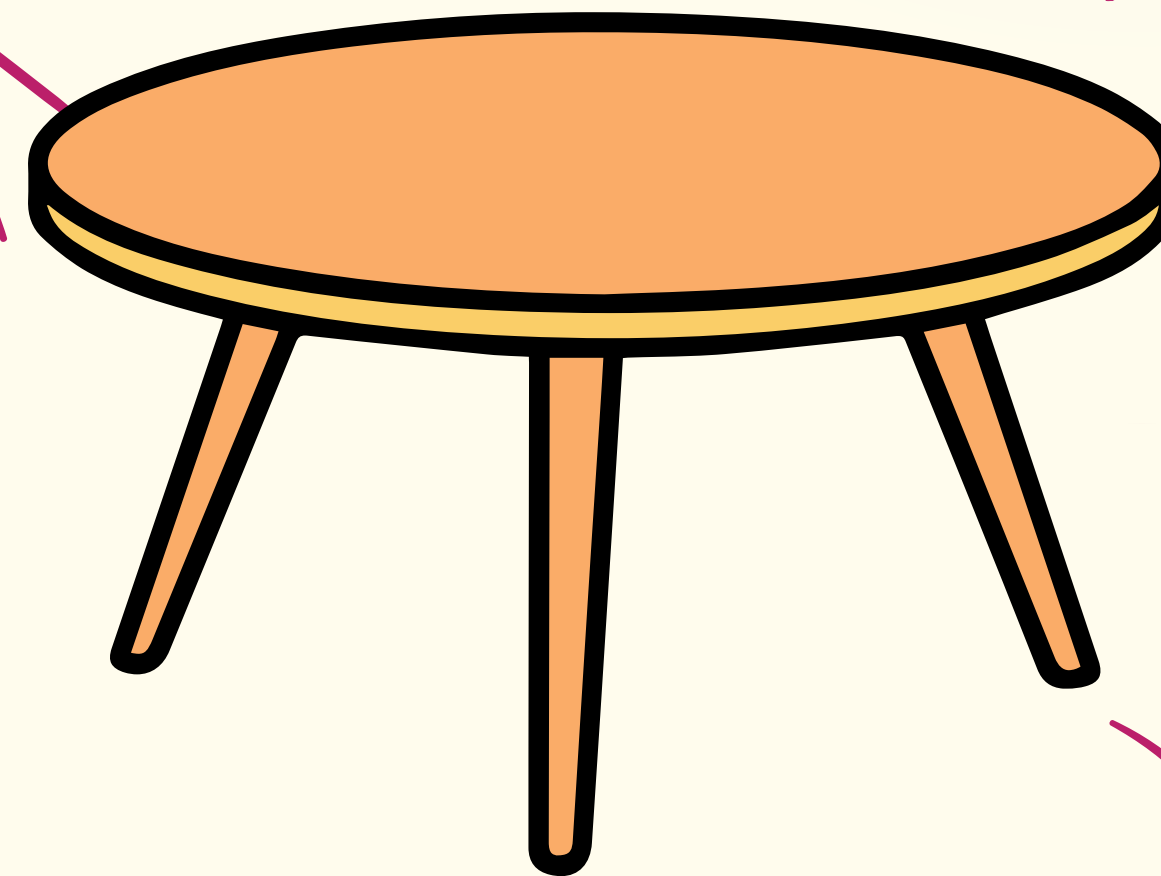


Mit viszel  
ma haza?



Join at  
**slido.com**  
**#2577 750**

# Csütörtökön folytatjuk...



1. **Önbizalom és hitelesség**

2. **Felkészülés és prezentáció**

3. **Tervezés és fókusz**