

# Beszállítói tréning 3.

Mutasd meg értékeidet  
hatékonyan!

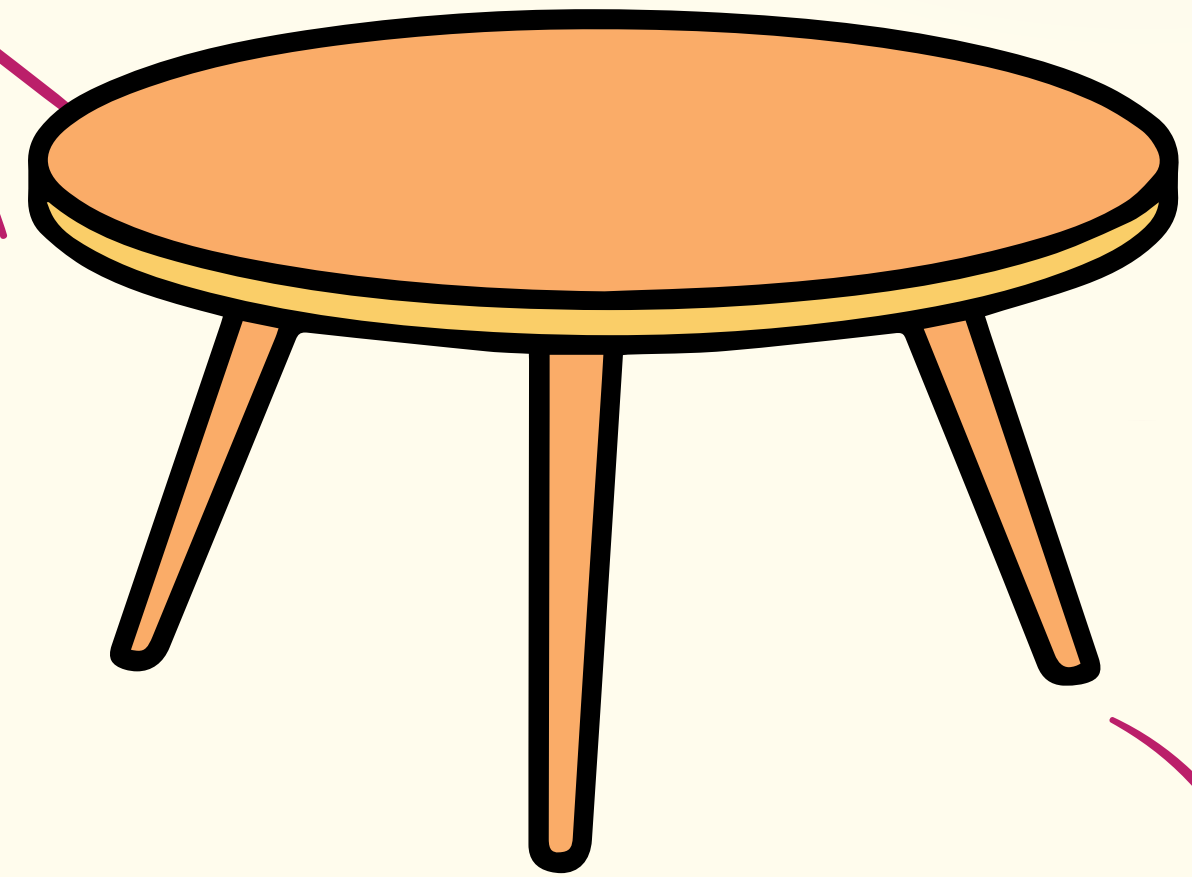
Bukucs Zsuzsanna

Tatabánya, 2026. február 23.



# A beszállítói tárgyalás sikerének titka

---



**1. Önbizalom és  
hitelesség**

**2. Felkészülés és  
prezentáció**

**3. Tervezés és  
fókusz**



# Visszatekintés 1.

**01** Magabiztosság

**02** Céged erősségei

**03** TEH-szabály

**04** Elevator pitch

**05** Stílus és szókincs

**06** Nonverbális kommunikáció

**07** Sok-sok gyakorlat



# Visszatekintés 2.

**01** Ügyfélorientált megoldások

**02** Felkészülési ellenőrző lista

**03** Fókuszpontok

**04** Prezentáció felépítése

**05** Vizualizáció

**06** Canva alapok

**07** Sok-sok gyakorlat

## Mit viszel ma haza?

Hatasos prezentálás

előkészítése

Kreatív prezí és magic 3

prezentáció felépítése fontos

Megerősítést

Új prezentációs módszereket +notebooklm

3

Előtérbe

Hogyan

jobban

ügyfélorientált

legyek

az

prezentáció

ügyfél

számára

hasznos

helyezni

dolgokat

Prezentációs ismeretek bővítését.

Emlékeztető

# Miről lesz ma szó?

**01** 4 fázis a tárgyaláson

**02** SMART célok

**03** Kifogáskezelés

**04** Fókusztartás

**05** Stressz-kezelés

**06** Kellemetlen kérdések

**07** Összefoglaló játék

# Ügyfélorientáció és fókusz!

**Tény:** a B2B vevők 75%-a jelezte

- a szállítók vagy nem értik jól az üzleti igényeiket,
- vagy rosszul céloznak,
- vagy irreleváns információt küldenek.

# Ügyfélorientáció és fókusz!



**Ha nincs ügyfélorientáció:** a vevő nem érti, miért minket válasszon.

**Ha nincs fókusz:** elvész a lényeg, a vevő nem látja miben tudjuk támogatni.



**Gyakorlat 1. (5perc)**

# Tapasztalataid aranyat érnek

Gyakorlat 1.  
(10 perc)



# 4 fázis



• Kapcsolódás	10-15%	6-10 perc
• Felmérés	25-30 %	15-20 perc
• Prezentáció	40-45 %	25-30 perc
• Zárás	15-20 %	8-10 perc

# Kapcsolódás

10-15%

- Bizalom megteremtése
- Pozitív légkör kialakítása
- Tárgyalási keret lefektetése!!!
- Közös nyelv megtalálása

**Üzleti small talk**

# Felmérés

25-30%

- Valós igények feltérképezése
- Fájdalompontok azonosítása
- Döntési logika megértése
- Bizalom mélyítése (aktív hallgatással)

**70% hallgatás, 30% beszéd**

# Felmérés-kérdés és aktív figyelem!

- Feltáró kérdés:

Hogy működik? - Milyen kihívásokkal küzdenek? Min változtatnának?

- Fókuszkérdés:

A legkritikusabb fájdalompontok, késés, minőségi probléma...

- Pontosító kérdés - aktív figyelem

Reakció, ismétlés

**70% hallgatás, 30% beszéd**

# Prezentáció

40-45%

- Megoldás bemutatása
- Érték kommunikálása (TEH)
- 3 fókuszpont megerősítése
- Bizalom építése (referenciák, számok)

**Kezdj a felmérésre visszacsatolással!**

# Zárás

15-20%

- Következő lépés egyeztetése
- Időbeli elkötelezettség
- Döntési folyamat tisztázása
- Kifogások kezelése

**Konkretizáljátok!**

# Fázisok csoportban

Gyakorlat 2.  
(10 perc)

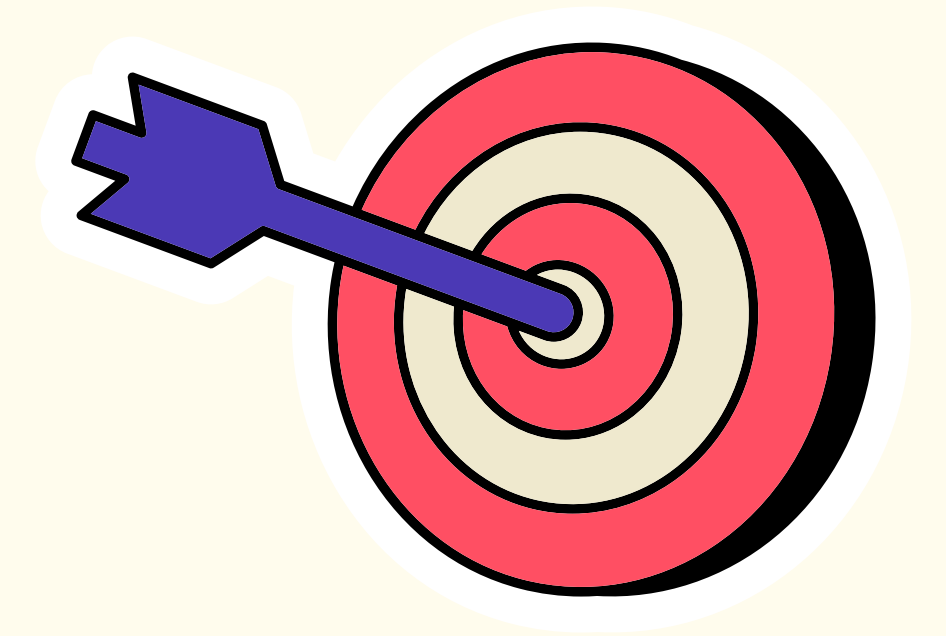


# Ahol még elcsúszhatsz...

Célmeghatározás  
Kifogáskezelés  
Időmenedzsment



# Csak okosan - SMART célok



**S** - Specific (Konkrét)

Pontosan mit akarsz elérni?

**M** - Measurable (Mérhető)

Milyen számokban méred?

**A** - Achievable (Elérhető)

Reális-e a jelenlegi helyzetben?

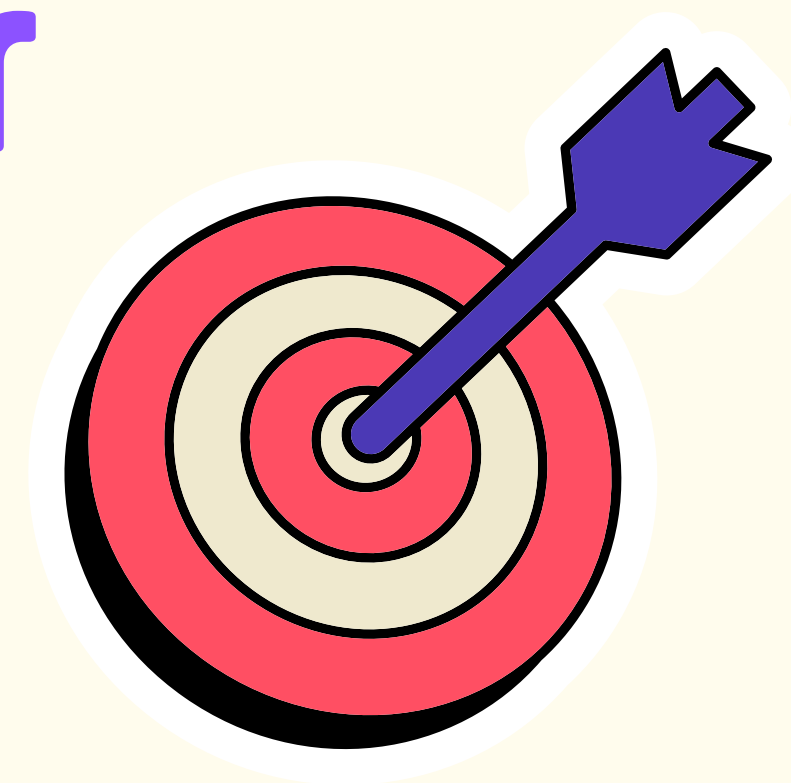
**R** - Relevant (Releváns)

Illeszkedik-e a hosszú távú célokhoz?

**T** - Time-bound (Időhöz kötött)

Mikorra szeretnéd elérni?

# SMART cél példa 1. - új partner



- 3 éves keretszerződés
- Havi 50.000 db minimum rendelés
- 60 napos fizetési határidő
- Exkluzivitás egy adott a termékkategórián
- Következő hét szerda: szerződéstervezet

# SMART cél példa 2.

## IT szerződésmegújítás



- 2 éves megújítás (jelenlegi 1 év)
- 15%-os áremelés (inflációkövetés)
- Bővítés: +2 modul (monitoring + backup)
- Havonta 1 stratégiai konzultáció
- Aláírás: 2 héten belül

# Célmeghatározás szintjei

- Ideális eredmény
- Elfogadható megállapodás
- Kilépési pont
- **!! TOP 3 prioritás !!**



Egyéni gyakorlat - 3.

*(10 perc)*

# Kifogáskezelés

**Gyakorlat csoportban**  
Gyűjtsetek össze bevált  
válaszokat a kifogásokra!  
*(10 perc)*



# Amiről eddig szó volt

**01** 4 fázis a tárgyaláson

**02** SMART célok

**03** Kifogáskezelés

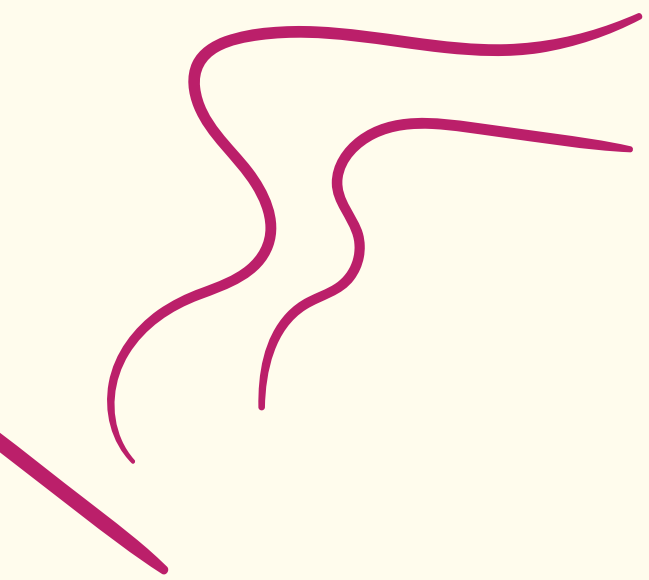
**04** Fókusztartás

**05** Stressz-kezelés

**06** Kellemetlen kérdések

**07** Összefoglaló játék

# Időmenedzsment taktikák



# Kommunikáld előre!



Tudom, hogy 60 percet szántak ránk, ezért úgy terveztem, hogy először 15 percben beszéljünk az Önök igényeiről, majd 30 percben bemutatjuk a megoldásunkat, a végén marad 15 perc a közös egyeztetésre. Önöknek így megfelelő?

# Figyeld az időt!



Keress egy órát!

Kollégád jelezzen!

Otthon próbáld el minimum a prezentációt!

# Ha megcsúszol, keresd a fókuszt!



Látom, hogy az idő szűkös. Összefoglalom a 3 legfontosabb pontot, és egyeztetünk a következő lépésekről.

# Fókuszvesztés 3 oka



1. Partner elkalandozik (más témát hoz fel)
2. Mi beszélünk túl sokat lényegtelenről
3. Váratlan kérdés/kifogás, ami kizökkent

# Fókuszvesztés-visszaterelés

**Partner más témához ugrik:**

Ez tényleg fontos kérdés, és szívesen visszatérünk rá. Előtte hadd zárjuk le a beszállítói kapacitás témát, mert az kulcsfontosságú.

**Saját csapatunk beszél túl sokat:**

Köszönöm XY, ez fontos pont. Az Önök szempontjából viszont a legkritikusabb kérdés szerintem Y. Térjünk rá.

**Váratlan kifogás:**

Értem az aggályt, és fontos, hogy ezt megbeszéljük. Javaslom, hogy most zárjuk le a műszaki kérdéseket, és utána 10 percet szánjunk az árazásra.

# Találj vissza a fókuszhhoz!



Páros gyakorlat - 4.

*(2-2 perc)*

# Mindenki izgul, de van aki kezeli

- Keretezd át: izgatott vagyok
- Power pose
- Lélegezz!
- Feszíts, lazíts!
- Legyen rituáléd!
- **KÉSZÜLJ!**



# +3 stresszcsökkentő technika:

- **SZÜNET-tartás:** Ha nem tudod a választ, ne kapkodj!
- **Jegyzetelés:** Aktív hallgatás + gondolkodási idő
- **Nem tudom kimondása**

# Kellemetlen kérdések

- Nem kérdés, hanem negatív állítás
- Agresszív, konfrontatív
- Kompetenciát megkérdőjelező
- Üzleti titokra irányuló



# Mit ne csinálj!

- Ne vedd magadra!
- Ne bizonytalanodj el!
- Ne vágj vissza!
- Ne maradj csendben!



# Mit tehetsz?

- **Kérdezzünk vissza:** Milyen árszint lenne Önöknek megfelelő?
- **Tereljük a témát értékre:** Ne az árról, hanem a megoldás által nyújtott előnyökről beszéljünk.
- **Tegyük a témát “nagyobb dobozba”!**



# Kellemetlen kérdés

- Tegyéél fel pároodnak egy kellemetlen kérdést!
- Elemezzétek a válaszokat!

**Páros gyakorlat - 5.**

***(3-3 perc)***

# Ma erről volt szó

**01** 4 fázis a tárgyaláson

**02** SMART célok

**03** Kifogáskezelés

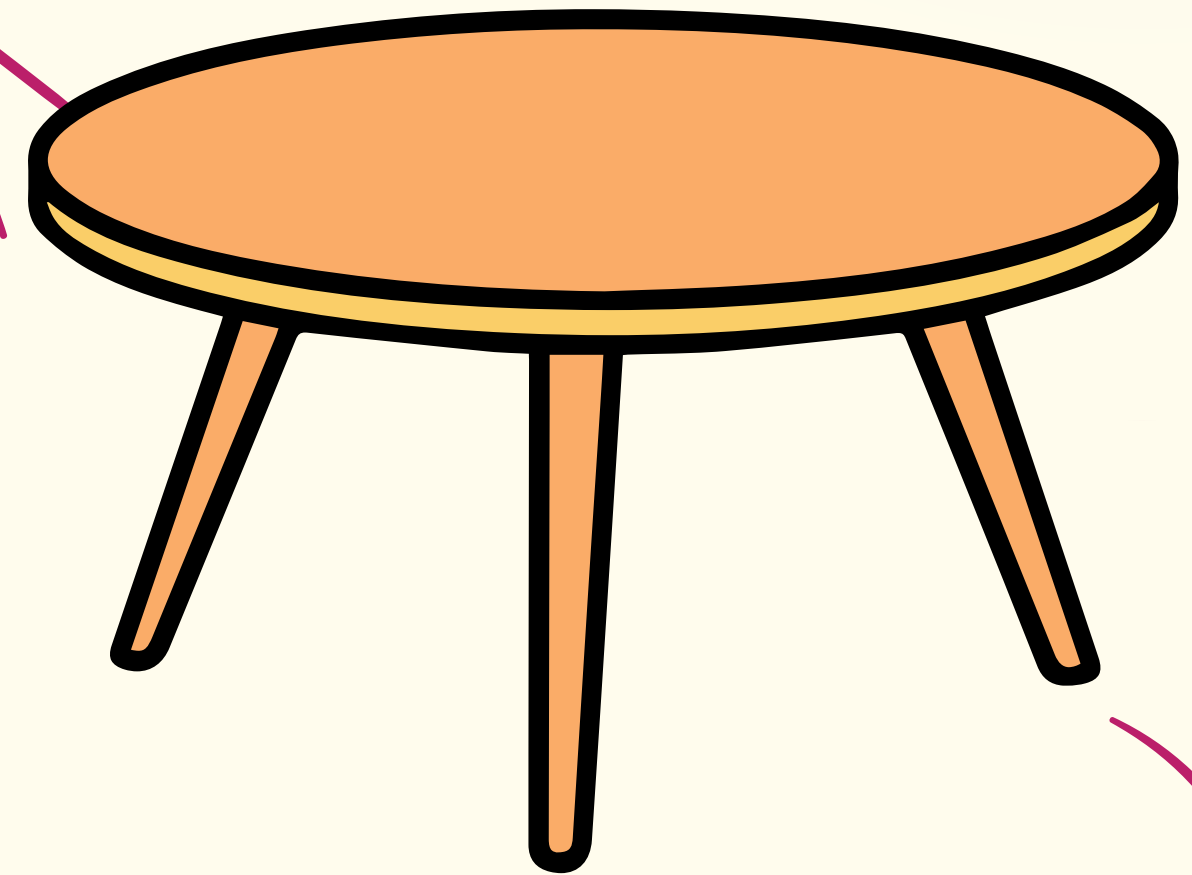
**04** Fókusztartás

**05** Stressz-kezelés

**06** Kellemetlen kérdések

**07** Összefoglaló játék

# Most már stabil az asztal



**1. Önbizalom és hitelesség**

**2. Felkészülés és prezentáció**

**3. Tervezés és fókusz**

Mit viszel  
ma haza?



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