

# Практический курс для специалиста по закупкам

Компетентное управление закупочной деятельностью — это один из инструментов увеличения прибыльности компании. Квалифицированный менеджер по закупкам необходим любой организации. Потому что именно он знает, как правильно выстроить стратегию закупочной деятельности, выбрать оптимального поставщика, провести и завершить деловые переговоры на максимально выгодных для себя условиях. В итоге ваша компания стабильно развивается благодаря долгосрочным договорам и поддержке со стороны поставщика.

## Расписание

**Город:** Алматы

**Дата:**

- 9 – 11 декабря `19
- 29 июня – 1 июля `20
- 7 – 9 декабря `20

---

В результате обучения вы:

- рассмотрите различные варианты организации и ведения процесса закупок, а также основные принципы работы отдела закупок
- сможете оценить текущую деятельность по формированию запасов и улучшить ее
- научитесь бюджетированию процесса закупок
- сможете разработать стратегию взаимоотношений с поставщиками и научитесь ранжировать их по ценности для вашей компании
- узнаете, какие преимущества дает автоматизация закупок, и как ее внедрить или сделать более эффективной
- получите приемы эффективного проведения коммерческих переговоров
- научитесь различным способам снижения закупочной цены
- увидите возможности по получению дополнительной выгоды для своей компании

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Переговоры в закупках](#)

[Организация закупочной деятельности. Работа с поставщиками](#)

[Управление закупками и запасами. Работа с поставщиками](#)

---

---

# Программа семинара

## День 1

### Организация закупочной деятельности предприятия

- Снабжение и закупки в системе компании. Как закупки влияют на рентабельность бизнеса
- Основные типы организационных структур закупочных подразделений
- Функциональный подход к формированию организационной структуры службы закупок предприятия
- Взаимодействие подразделения закупок с другими подразделениями предприятия
- Примеры положений, регламентов, стандартов, инструкций и других документов, систематизирующих закупочную деятельность предприятия
- 7 вопросов к службе закупок

### Организация работы с поставщиками

- Что и у кого покупать: система критериев для выбора и оценки поставщиков
- Модели и методы оценки поставщиков: комментарии и рекомендации по применению
- Оценка и выбор поставщика на основе метода рейтинговых оценок: преимущества и недостатки
- Примеры корпоративных стандартов, регламентирующих работу с поставщиками
- Способы и технологии для производства конкурентных и неконкурентных закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений и другие. Основные вопросы и типичные ошибки применения
- Организация системы постоянного мониторинга и оценки работы поставщиков. Подходы к взаимоотношениям с поставщиками. Анализ текущей эффективности поставщиков

### Инструменты интеграции, автоматизации и информационной поддержки закупочной деятельности

- Информационные технологии, системы электронного обмена данными и концепции закупок (EDI, SRM и другие)
- Электронные площадки и электронные инструменты для производства (сорсинг, тендер, аукцион, каталог, бизнес-разведка и другие)
- Программное обеспечение для информационной поддержки закупок
- Модули и функции, которые необходимо предусмотреть и внедрить в корпоративную информационную систему предприятия для эффективной автоматизации закупочных операций и управления закупками
- Как накладывать информационную поддержку на процесс закупок. Подход и рекомендации

Практикумы:

- Упражнение «Организационная структура закупок вашей компании»
- Упражнение «Оценка и выбор поставщика»

## День 2

### Управление закупками

- Показатели эффективности закупочной деятельности: оборачиваемость, рентабельность, уровень запаса, уровень обслуживания и другие. Взаимосвязь показателей. Управление показателями
- Матрица рентабельности и оборачиваемости
- Планирование и бюджетирование закупок
- Типы организации закупок
- Закупочные ситуации
- Ценовая политика и ценовые стратегии закупок
- На каких условиях покупать: условия закупки и способы оплаты продукции
- Отсрочка, скидка и объем. Как считать выгоду и манипулировать условиями закупок
- Управление валютой при международных закупках
- Затраты в закупках. Состав затрат. Как снижать затраты в закупках
- Закупки в условиях падения спроса и кризиса: что делать

### Когда и сколько покупать. Управление запасами

- Процесс управления запасами: содержание и характеристика
- Запасы как объект управления: причины создания, последствия наличия (отсутствия)
- Запасы в системе компании. Подходы, виды, роль, модели управления
- Прогнозирование спроса. Методы прогнозирования и рекомендации для повышения точности прогнозирования
- ABC- и XYZ-классификация. Современный подход, порядок применения, управление и механизм использования, матрица и система рекомендаций
- Затраты, связанные с запасами. Управление затратами. Стоимость содержания единицы запаса, методика расчета
- Неликвиды. Как определять неликвиды. Экономическое обоснование неликвидов. Управление неликвидами
- Определение оптимального размера заказа для пополнения запаса. Методика расчета и формулы
- Параметры запаса. Расчет параметров запаса (точка заказа, страховой запас, пороговый запас, максимальный желательный запас, ожидаемое и максимальное потребление, интервал времени между заказами, объем запаса в пути и т. д.)
- Особенности расчета многономенклатурного заказа. Подходы к определению «общей точки заказа»

## Практикумы:

- Упражнение «Расчет показателей закупочной деятельности: уровень обслуживания, оборачиваемость запаса, рентабельность запаса, максимально желательный уровень запаса»
- Упражнение «Выбор ценовой стратегии для закупки продукции»
- Упражнение «Расчет стоимости отсрочки, скидки и объема закупок. Определение выгоды. Манипулирование полученными результатами»
- Упражнение «Расчет срока хранения продукции, дольше которого хранить на складе убыточно»
- Упражнение «АВС-классификация»
- Упражнение «Расчет оптимального размера заказа»
- Упражнение «Расчет стоимости содержания единицы запаса»
- Упражнение «Расчет уровня страхового запаса»
- Упражнение «Расчет точки заказа»
- Кейс-задача «Управление запасом товара»

## День 3

### Переговоры в закупках

- Новое определение и понимание переговоров
- Главные составляющие любых переговоров
- Модель и алгоритм подготовки к переговорам о закупках
- Определение цели и задач переговоров с поставщиком
- Работа с сильными и слабыми сторонами поставщика
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам
- Основные стратегии переговоров
- Гарвардский подход к переговорам
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации
- Специфика телефонных переговоров. Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону. Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным
- Командные переговоры. Планирование, типичные ошибки, распределение ролей
- Как успешно провести переговоры с командой от поставщика в одиночку
- Основные принципы поведения закупщика на переговорах с поставщиком
- Типы трудных переговорщиков поставщика. Характеристики. Способы выявления
- Установление контакта. Создание и использование преимуществ с самого начала
- Прессинг и выведение из равновесия
- Техники общения и тактические приемы
- Приемы и методы текущих переговоров с поставщиком
- Баланс сил на переговорах: как не «надорваться» в ходе переговоров
- Основная тактика поведения продавца
- Виды, методы и механизмы манипуляций
- Способы выявления манипуляций

- Противодействие манипуляциям
- Как определить, когда переговоры пора заканчивать
- Получение обязательств от поставщика, фиксация достигнутых договоренностей

Практикумы:

- Видеокейс «Нежданные переговоры. Перехват инициативы»
  - Упражнение «Перевод слабых сторон в сильные стороны»
  - Упражнение «Мой стиль ведения переговоров»
  - Переговорные поединки «поставщик — закупщик» по конкретным ситуациям
  - Видеокейс «Командные переговоры»
- 

## Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **206400 тенге** с учетом всех налогов.

**В стоимость обучения входит:**

- Комплект авторских материалов
  - Кофе-паузы, обеды
  - [Сертификат Moscow Business School](#)
  - [Удостоверение о повышении квалификации\\*](#)
  - [Диплом о профессиональной переподготовке\\*\\*](#)
- 

## Преподаватели семинара

- **Барняк Юрий Владимирович**

Профессиональный управленец, бизнес-тренер, эксперт-практик в области логистики, закупок и управления запасами