

Директор по закупкам и снабжению

Руководители подразделений по снабжению и закупкам должны обладать профессиональными навыками по управлению своими подразделениями, управлению поставщиками и проведению с ними переговоров, управлению закупками необходимой компании продукции, управлению запасами и оптимизации всего процесса снабжения компании.

На этом семинаре вы получите практические навыки управления процессами снабжения и подразделениями закупок, систематизируете имеющиеся знания, научитесь применять к закупочной деятельности логистический подход — самый эффективный управленческий метод современного бизнеса и экономики.

Расписание

Город: Санкт-Петербург

Дата:

- 7 – 10 октября `19
- 23 – 26 марта `20
- 7 – 10 июля `20
- 5 – 8 октября `20

В результате обучения вы:

- получите необходимые знания и практические инструменты для управления закупками и снабжением на современном предприятии
- сможете из разрозненной закупочной деятельности создать систему снабжения, оптимально встроенную в бизнес вашей компании, и проводить эффективное взаимодействие со всеми подразделениями компании
- научитесь формировать бюджет закупок, определять потребность и оптимальный размер заказа
- узнаете о современных возможностях автоматизации многих процессов и электронных инструментах в сфере закупок и снабжения
- определитесь с тем, какие из современных концепций работы с поставщиками подходят вашей компании, и узнаете способы их внедрения
- приобретете переговорные навыки, за счет чего увеличите результативность переговоров с поставщиками

- увидите весь процесс закупок с точки зрения логистического подхода к управлению закупочной деятельностью
- сможете управлять оборачиваемостью запасов для получения максимального экономического эффекта от них и снижения операционных издержек на их создание и обслуживание

Следующие темы возможно изучить отдельно:

[Управление закупками и запасами компании](#)

[Переговоры для закупщиков](#)

Программа семинара

День 1

Снабжение компании. Основные понятия. Систематизация

- Закупки в компании: влияние, место, роль
- Закупки как часть снабжения компании и цепочек поставок
- Понятие закупки
- Цели и задачи процесса закупок
- Функционал специалиста по закупкам
- Способность закупочной деятельности повышать рентабельность бизнеса
- Классификация закупок и материальных ресурсов
- Логистический подход к закупочной деятельности

Организация работы отдела закупок

- Закупки в системе компании: задачи, процесс, процедуры
- Внешние и внутренние драйверы создания и развития организационной структуры управления закупками
- Организация работы отдела закупок. Структурные типы организации закупок, функции и задачи, взаимодействие с подразделениями компании
- Формирование процессно-ориентированной организационной структуры службы снабжения и закупок
- Какие основные результаты должен обеспечить отдел закупок в результате своей работы
- Основные показатели эффективности и результативности закупочной деятельности. Расчет и применение
- Система мотивации отдела закупок на основе показателей эффективности и производительности

Практикум — упражнение «Формирование матрицы взаимодействия отдела закупок с подразделениями компании»

День 2

Управление поставщиками

- Регламентация основных процессов работы с поставщиками
- Системы и критерии оценки поставщиков. Примеры, варианты, модели
- Выбор поставщиков. Основные методы
- Внутреннее ранжирование и определение стратегий работы с поставщиками
- Организация системы постоянного мониторинга работы поставщиков, создание системы замены и ротации поставщиков, подходы к взаимоотношениям с поставщиками, анализ эффективности поставщиков
- Инструменты и технологии закупок: торги, аукционы, запрос цен, запрос предложений, спецификация и другие
- Инструменты интеграции «поставщик—покупатель», системы электронного документооборота (EDI и другие)
- Договор поставки и купли-продажи. Комментарии и рекомендации
- Переговоры с поставщиками. Подготовка, планирование, технологии, получение наилучших условий

Управление закупками

- Главные вопросы для отдела закупок: Что покупать? У кого покупать? Когда покупать? Сколько покупать? На каких условиях покупать? Кому и когда платить? Как снижать затраты?
- Закупочные ситуации
- Отслеживание заказов
- Ценообразование. Наиболее распространенные модели ценообразования
- Ценовая политика и ценовые стратегии
- Размещение заказа на закупку. Типы заказов. Документооборот отдела закупок
- Бюджетирование закупок
- Условия и способы оплаты продукции
- Отсрочка и скидка. Как считать выгоду и манипулировать
- Автоматизация и оптимизация процесса закупок
- Закупки в условиях падения спроса и кризиса. Что делать?

Практикумы:

- Упражнение «Оценка и выбор поставщика»
- Кейс «Расчет окупаемости инвестиций в закупку производственного оборудования»
- Упражнение «Расчет показателей закупочной деятельности»
- Упражнение «Применение смешанной стратегии оплаты закупки товаров»
- Упражнение «Расчет средних цен и объемов поставки для выбора наиболее эффективной ценовой стратегии при проведении закупки товаров»

День 3

Управление запасами

- Процесс управления запасами: содержание и характеристика
- Запасы как объект управления: причины создания, последствия наличия (отсутствия), оптимизация запасов
- Запасы в системе компании: виды, роль, модели управления, системы создания
- Планирование закупок. Инструменты и модели
- Прогнозирование спроса. Методы прогнозирования и рекомендации для повышения точности прогнозирования
- ABC- и XYZ-классификация: современный подход, порядок применения, управление и механизм использования, система рекомендаций
- Затраты, связанные с запасами: роль и состав затрат, управление затратами, определение рентабельности запаса
- Стоимость содержания единицы запаса. Методика расчета
- Неликвиды и дефицит. Как определять и управлять
- Определение оптимального размера заказа для восполнения запаса: расчет и формулы
- Разработка алгоритма управления запасами в компании
- 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.)
- Размещение запасов в цепочках поставок
- Современные технологии и автоматизация управления запасами

Практикумы:

- Упражнение «Расчет срока хранения продукции, дольше которого хранить на складе убыточно»
- Упражнение «ABC-классификация»
- Упражнение «Расчет точки заказа»
- Упражнение «Расчет размера оптимального запаса»
- Упражнение «Расчет страхового запаса»
- Кейс «Управление запасами»

День 4

Подготовка и планирование переговоров о 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

- Определение силы, потенциала и слабых мест поставщика для разработки стратегии с учетом аналогичных параметров нашей компании
- Работа с сильными и слабыми сторонами поставщика и компании
- Подготовка вопросов, разработка сценария
- Типичные ошибки при подготовке к переговорам

Стратегии переговоров с поставщиком

- Мягкие и жесткие стратегии переговоров. Плюсы и минусы
- Основные стратегии переговоров
- «Гарвардский» подход к переговорам
- Специфика стратегий переговоров с более сильным оппонентом
- Выбор оптимальной стратегии в конкретной ситуации

Переговоры с поставщиком по телефону

- Специфика телефонных переговоров
- Преимущества и сложности проведения переговоров по телефону
- Как сделать телефонный разговор наиболее эффективным
- Управление голосом

Командная работа

- Как избежать основных ошибок при проведении переговоров в команде
- Планирование командных переговоров. Распределение ролей
- Как успешно провести переговоры с командой от поставщика в одиночку

Управление переговорным процессом

- Основные принципы поведения закупщика на переговорах с поставщиком
- Типы переговорщиков: характеристики, способы выявления
- Установление контакта. Презентация себя и компании, 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

Манипуляции и противодействие им

- Тактические приемы менеджеров по продажам
- Виды, методы и механизмы манипуляций

- Способы выявления манипуляций
- Противодействие манипуляциям

Завершение переговоров

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

Практикумы:

- Видеокейс «Вас застали врасплох. Переговоры без подготовки»
 - Упражнение «Делаем свои слабые стороны сильными»
 - Упражнение «Ваш скрытый стиль ведения переговоров»
 - Переговорные упражнения «Поставщик — закупщик»
 - Упражнение «Манипуляционные фразы и ответы на них»
 - Видеокейс «Неравные переговоры»
-

Стоимость участия

Стоимость участия в семинаре составляет **42900 руб.** 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