

Эффективные закупки и управление поставками: тенденции, технологии, ошибки и оптимизация

Формат обучения: Онлайн

Срок обучения: 2 дня

Время проведения: ежедневно с 10:00 до 17:30

Дата начала: 02.03.2026

Выдаваемые документы: Удостоверение о повышении квалификации
или Сертификат Moscow Business School

Программа обучения

День 1

Закупки и снабжение, основные тенденции развития, типичные ошибки

- Этапы закупок и современные технологии управления цепями поставок в закупках (УЦП, модель создания ценности, TCO, «открытая книга», QR, VMI, CPFR)
- Аудит закупок — что оптимизировать?
- Управление результативностью работы поставщиков/исполнителей. Оценка работы поставщиков МТР и логистических услуг
- Составляющие качественной системы управления запасами
- Показатели работы отдела закупок на основании системы сбалансированных показателей (BSC)
- Компетенции «закупщиков», акценты в развитии, управление по целям и по компетенциям
- Современная архитектура программных продуктов для закупок и направления автоматизации
- Особенности этапов квалификации и оценки результатов работы поставщиков — что измерять в работе поставщиков?
- Постановка целей в закупках в соответствии с закупаемой категорией. Снижение закупочных цен: подход совокупной стоимости владения. Можно ли спланировать экономию в закупках? Как ее посчитать? Какие поставить цели

по экономии?

Практикумы:

- Кейс «Разбор примеров оптимизации»
- Кейс «Подготовка плана получения экономии»
- Кейс «Анализ мотивационной карты закупщика»
- Кейс «Рассмотрение других вопросов под запросы слушателей»

День 2

Эффективное управление претензионной работой: порядок, методы и практика

- Рассмотрение входящих и исходящих претензий и принятие по ним решений
- Понятия, задачи и формы претензии
- Порядок предъявления и рассмотрения претензий
- Ошибки и недостатки в оформлении и ведении претензионных дел. Способы их устранения

Ошибки и риски в претензионной работе: как их выявлять и устранять

- Работа по выявлению нарушений договорных условий
- Анализ актов и других документов, устанавливающих факты хищения, утраты, недостачи, невыполнение обязательств
- Определение имущественного вреда
- Методика рассмотрения коммерческих актов, претензий и другой документации
- Правовые последствия несоблюдения установленного претензионного порядка

От претензий к решениям: ключевые аспекты работы с клиентами и поставщиками

- Правильный бизнес-процесс проработки претензий клиентов и претензий к поставщикам

- Правила написания ответов на письменные претензии. Разбор реальных ситуаций
- Сбор статистики по претензиям и ее анализ (рассмотрение примеров бизнес— практики)
- Методы снижения затрат компании на претензионную работу
- Работа с рисками претензий со стороны клиентов
- Работа с рисками претензий в сторону поставщиков
- Психологические и коммуникативные аспекты претензионной работы

Комплексный практикум «Деловые игры с разбором реальных ситуаций, рассмотрение практики эффективной работы с претензиями и типичных ошибок»