

## Управление запасами и коммуникации в закупках

Формат обучения: Очно | Онлайн

Срок обучения: 2 дня

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

Дата начала: 25.06.2025

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

### Программа обучения

#### День 1

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-классификации. 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 срока хранения продукции, дольше которого хранить на складе убыточно»
- Упражнение «ABC-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 2

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:

- Видео-кейс «Нежданные переговоры. Перехват инициативы»
- Упражнение «Перевод слабых сторон в сильные стороны»
- Упражнение «Мой стиль ведения переговоров»
- Переговорные поединки «Поставщик — Закупщик» по конкретным ситуациям
- Видео-кейс «Командные переговоры»