

## СЕМИНАР

### ЭФФЕКТИВНОСТЬ ПРОВЕДЕНИЯ И УЧАСТИЯ В ЗАКУПКАХ ТОВАРОВ, РАБОТ, УСЛУГ.

#### **Целевая аудитория:**

Настоящий семинар рассчитан на собственников и руководителей компаний, руководителей отдела закупок, менеджеров отдела закупок, менеджеров отдела снабжения, специалистов, в чьи обязанности входит выбор поставщиков товаров/работ/услуг.

**Цели семинара:** Сформировать план действий по построению в компании результативной системы закупок. Предоставить возможность слушателям получить практические знания и инструменты для управления закупками. Проанализировать существующую ситуацию в регламентированных закупках, в работе отделов закупок при проведении конкурсов, тендеров, аукционов и т.д. Изучить стратегию управления закупками.

Изучить основные принципы работы с поставщиками. Научиться вести переговоры в закупках. Овладеть техникой формирования цены. Освоить переговорные техники в закупках и повысить профессиональную компетентность в области переговоров с поставщиками в различных ситуациях.

Научится применять сформированный и полученные знания в области закупок, осуществлять анализ закупочной деятельности. Изучить примеры KPI показателей для сотрудников отдела закупок. Повысить: от конструктивных до жёстких переговоров.

## ПРОГРАММА СЕМИНАРА

### **Блок 1.**

#### **1. Стратегия управления закупками:**

Основные модели организации закупочной деятельности. Роль отделов закупок в организации деятельности компании. Бизнес-процессы отдела закупок. Системный подход к формированию и оптимизации. Цели отдела закупок: сроки поставки, размер партии, качество, поиск минимальных цен, и др. Планирование закупочной деятельности. Экономико-математические модели, позволяющие оптимизировать объем и график закупки.

Примеры KPI показателей, положений, стандартов, инструкций и др. За что платить зарплату сотрудникам отдела закупок. Мотивация персонала. Система мотивации на основе показателей эффективности.

#### **2. Организация работы с поставщиками. Анализ, оценка и выбор поставщика:**

Общая политика Компании в работе с поставщиками. Критерии оценки поставщиков. Альтернативные поставщики. Основные правила работы и информирования поставщиков. Оптимальные взаимоотношения с поставщиками. Построение системы критериев для выбора и оценки поставщиков. Модели и методы оценки, рекомендации.

### **Блок 2.**

#### **1. Управление показателями эффективности: анализ качества, изменение цен, оборачиваемость, рентабельность, наличие запаса, и др.:**

Расчёт показателей закупочной деятельности: уровень обслуживания, оборачиваемость запаса, рентабельность запаса, максимальный желательный уровень запаса. Матрица рентабельности и оборачиваемости. ABC — анализ. Расчёт средств, необходимых для закупки, наличия продукции.

Ценовая политика и ценовые стратегии закупок. Условия закупки, способы оплаты, отсрочка, и др. Расчёт стоимости отсрочки, скидки и объёма закупок.

Затраты в закупках, как снижать затраты.

Документация, как требование к закупаемым товарам, работам и услугам.

Оптимизация процессов закупок.

#### **2. Современные методы информационной поддержки закупок:**

Организация учёта и ведение заказов на поставку. Расчёт и формирование заказа. Отслеживание прохождения всех этапов поставки. Система контроля состояния запасов. Оценка эффективности существующей системы.

#### **3. Процесс управления запасами:**

Запасы в системе организации. Подходы, виды, модели управления. Цикличность процесса закупок, контроль уровня запаса, страховой запас, оптимальный заказ, время выполнения заказа, средний товарный запас, оборачиваемость.

Дефицит и излишек: причины, последствия, решения. Инвентаризация. ABC и XYZ анализ.

Затраты, связанные с запасами. Управление затратами. Стоимость содержания единицы запаса, методика расчёта. Неликвиды. Как определять неликвиды. Экономическое обоснование неликвидов. Управление неликвидами.

### **Блок 3. Переговоры с поставщиками**

#### **Переговорный прессинг и методы противодействия.**

Подготовка к переговорам о цене и условиях поставки. Сценарии переговоров и контрприёмы. Управление переговорным процессом. Матрица взаимосвязи цены и других условий, анализ уязвимости. Особенности командных переговоров. Распределение ролей. Проведение переговоров с поставщиками. Завершение переговоров. Фиксация договорённостей.

Подведение итогов переговоров. Анализ опыта ведения переговоров. Check-list по переговорам.

#### **Бизнес-кейс "Переговоры о цене и условиях поставки":**

Участники семинара смогут получить возможность увидеть "со стороны" свои ошибки при переговорах. Тест на индивидуальный стиль переговоров.

#### **Заключительные положения. Вопросы-ответы.**

**Автор и ведущая: Вишнева Наталья Георгиевна**

**Дата проведения: г. Алматы 27-28 декабря 2018 г. с 10.00 часов до 17-00 часов**

**Стоимость участия в семинаре 1 человека 70 000 тенге без учета НДС**

В стоимость семинара входят раздаточный материал, обед, кофе-брейки, сертификат

**Место проведения семинара : г. Алматы, ул. Кунаева д. 43 офис 365.**

**Заявку на участие в семинаре Вы можете заполнить на сайте [www.mglc.kz](http://www.mglc.kz) , а также на электронную почту E mail: [mglc62@mail.ru](mailto:mglc62@mail.ru) , [mglc62@gmail.com](mailto:mglc62@gmail.com)**

**Получить информацию по семинару вы можете по телефонам 8 (727) 273-04-71; 271-85-60  
+7-771-130 72 30, +7 775 90 06 07 ОЛЬГА, +7 747 462 74 00 ТАИСИЯ**