

## **ПРАКТИЧЕСКИЙ КУРС ДЛЯ ЗАКУПЩИКОВ**

### **ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ:**

Настоящий курс рассчитан на собственников и руководителей компаний, руководителей отдела закупок, менеджеров отдела закупок, менеджеров отдела снабжения, специалистов, в чьи обязанности входит выбор поставщиков, а также осуществление поставок товаров, работ, услуг.

**ЦЕЛИ КУРСА:** Сформировать план действий по построению в Компании результативной системы закупок и\или поставок. Предоставить возможность слушателям получить практические знания и инструменты для управления закупками. Получить знание законодательства Республики Казахстан в области регламентированных закупок. Проанализировать существующую ситуацию в регламентированных закупках, в работе отделов закупок при проведении конкурсов, тендеров, аукционов и т.д.

Определить стратегию управления закупками.

Изучить основные принципы работы с заказчиками, с поставщиками. Научиться вести переговоры в закупках. Освоить переговорные техники в закупках и повысить профессиональную компетентность в области переговоров с поставщиками в различных ситуациях: от конструктивных до жёстких переговоров.

Овладеть техникой формирования цены.

Научится применять сформированный и полученные знания в области закупок, осуществлять анализ закупочной деятельности. Изучить примеры KPI показателей для сотрудников отдела закупок.

### **КРАТКАЯ ПРОГРАММА КУРСА:**

#### **Блок 1.**

1. Стратегия управления закупками;
2. Организация работы с поставщиками. Анализ, оценка и выбор поставщика

#### **Блок 2.**

Особенности осуществления регламентированных закупок в Республике Казахстан.

1. Государственные закупки.
2. Закупки недропользователей.
3. Закупки товаров, работ, услуг организациями, входящими в АО ФНБ «Самрук-Қазына»
4. Закупки субъектов естественных монополий товаров, работ и услуг.
5. Закупки Национальными компаниями, национальными холдингами, организациями, пятьдесят и более процентов голосующих акций (долей участия в уставном капитале) которых прямо или косвенно принадлежат национальному управляющему холдингу, а также социально-предпринимательскими корпорациями;

#### **Блок 3.**

1. Управление закупками
2. Управление запасами

#### **Блок 4.**

1. Переговоры в закупках

#### **Блок 5.**

Тест

### **Подробную программу курса можно получить по запросу.**

В ходе курса участники проходят тестирование и решают практические задачи, кейсы по теме курса.

**ПРОДОЛИТЕЛЬНОСТЬ КУРСА:** 4 дня 36 академических часов

**СТОИМОСТЬ КУРСА:** в формате открытого тренинга-семинара **200 000 тенге** без учета НДС для одного человека; если от компании заявлены 2 и более человек, то предоставляются скидки на всю группу 10%.

**КОЛИЧЕСТВО УЧАСТНИКОВ:** от 2 до 14 человек

**ФОРМАТ:** аудиторные занятия: с 10 до 18 часов

В день предусмотрены 2 перерыва по 15 минут на кофе и один часовой перерыв на обед

**ДАТЫ ПРОВЕДЕНИЯ КУРСА:** 26-28 февраля 2020 года

**МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ КУРСА :** г. Алматы, ул. Кунаева д. 43 офис 365.

**АВТОР И ВЕДУЩАЯ КУРСА:** Вишнева Наталья Георгиевна, бизнес - тренер, консультант.

В стоимость включены:

- проведение тренинга одним тренером;
- раздаточный материал;
- канцелярские товары;
- разработка практических заданий с учетом участников группы;
- кабинет для проведения тренинга и техническая поддержка;
- обеды и кофе-брейк в дни проведения тренинга-семинара;
- ответы на вопросы и поддержка в течение 1 месяца после проведения семинара;

**Заявку на участие в практическом курсе Вы можете заполнить на сайте [www.mglc.kz](http://www.mglc.kz) ,**

**а также на электронную почту Email: [mglc62@mail.ru](mailto:mglc62@mail.ru) , [mglc62@gmail.com](mailto:mglc62@gmail.com)**

**Получить подробную информацию по данному курсу ,Вы можете по телефонам  
8 (727) 273-04-71; 271-85-60**

**+7-771-130-72 30, +7 775 920 06 07 **ОЛЬГА**; +7 747 462 74 00 **ТАИСИЯ****