8 (495) 698-63-64
8 (800) 234-55-22
seminar@finkont.ru
www.finkont.ru

Эффективное управление закупками и снабжением: оптимизация и антикризисное управление

Надежность и эффективность обеспечения в лучших традициях управления цепями поставок, экономия в затратах, организация процессов закупок, основанная на хороших практиках российских и международных компаний и современных технологиях, личная эффективность в закупках и переговорах – важнейшие акценты курса. Полученные на курсе знания, модели, алгоритмы, инструменты, помноженные на собственный опыт, позволят закупщику чувствовать себя уверенно в любых ситуациях, в том числе на сложных переговорах, а руководителю - адекватно оценить сегодняшний уровень зрелости закупок и наметить план необходимой оптимизации.

Дата проведения: 21 - 23 декабря 2026 с 10:00 до 17:30

Артикул: СП14346

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 3 дня

Продолжительность обучения: 24часа

Стоимость участия: 55 900 руб.

Для участников предусмотрено: Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: Удостоверение о повышении квалификации в объеме 24 часа (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей, директоров по закупкам, руководителей отделов закупок, менеджеров по закупкам, директоров отделов снабжения, коммерческих директоров, категорийных менеджеров, руководителей товарных направлений, специалистов любых подразделений компаний, которые занимаются закупкой или обеспечением наличия ТМЦ, работ и услуг, проводят коммерческие переговоры с поставщиками.

Особенности программы

Компетентное управление закупочной деятельностью в современном мире является необходимым условием для увеличения прибыльности компании и повышения конкурентоспособности цепей поставок. Поэтому квалифицированные директора по закупкам, руководители отделов и подготовленные, уверенные в своих действиях специалисты-закупщики необходимы любой организации и высоко ценятся руководителями компаний.
Очень часто закупщику не хватает знаний, навыков, да и времени из-за неструктурированной работы, часто неэффективного взаимодействия внутри компании и аврального характера заявочных кампаний.
Высокий профессионализм закупщика позволит вашей компании стабильно развиваться благодаря сбалансированному «портфелю поставщиков», долгосрочным взаимоотношениям с поставщиками, категорийному управлению и качественной проработке рынков закупок.

Результат обучения

В результате обучения слушатели будут знать:

- Как правильно определить стратегии в закупочной деятельности, выбрать оптимального поставщика, провести и завершить деловые переговоры на максимально выгодных для компании условиях, разработать план взаимодействия с поставщиком?
- Насколько оптимальны результативность и эффективность ваших закупок сегодня?
- Какие направления для оптимизации и/или антикризисного управления выбрать? Как правильно выстроить процессы и как измерить результаты работы закупщиков и поставщиков?
- Насколько хорошо мы владеем стратегиями влияния на наших поставщиков?
- Как «оцифровать» полученную экономию?
- Как необходимо управлять запасами, чтобы не испытывать дефицита и не допускать сверхзапасы?

Это мероприятие можно заказать в корпоративном формате (обучение сотрудников одной компании).

Программа обучения

День 1

Управление снабжением компании, функциональная специфика.

- Снабжение и закупки в системе управления цепями поставок (УЦП), цели и задачи функции. Закупки и снабжение – в чем отличия. Обязанности и важные компетенции снабженца/закупщика. Примеры типичных трудностей и ошибок.
- Что нужно знать закупщику про УЦП (SCM). Модель добавленной ценности. Риски и классические проблемы в цепях поставок. Понятие уровня сервиса поставщика (OTIF).
- Этапы процесса закупок, закупочный цикл.
- Категорийный менеджмент в закупках как ответ на сегодняшние вызовы. Подходы и технологии.
- Степень централизации закупок. Способы и виды закупок. Взаимодействие отдела закупок с другими подразделениями компании. Конфликты взаимодействия.
- Работа закупок в условиях санкционного режима.
- Признаки эффективной организации закупок по оценкам консалтинговых компаний. Использование предложенной модели для аудита закупок в своей компании.
- Приоритеты в закупочной деятельности. Направления оптимизации.

Управление поставщиками.

- Задачи формирования «портфеля поставщиков».
- Методика выбора поставщиков - 5 шаговая модель, критерии для выбора и оценки поставщиков. Классическая «воронка» выбора контрагентов.
- Аудиты поставщиков. Цели, предмет, виды аудита. Контроль за выполнением мероприятий.
- Категоризация поставщиков. Матрица Кралича и куб закупок. Анализ внутренней и внешней среды. Оценка критичности категорий. С кем и как работаем. Влияние категории на переговорные стратегии и выбор метода закупок. Сегментация и ранжирование поставщиков.
- Управление результативностью работы поставщиков (SPM).
- Определение зон оптимизации на разных уровнях управления и исполнения закупок. Формирование требований к работе поставщиков (SLA). Создание системы показателей для регулярной оценки работы поставщиков. Примеры использования анализа и оценки для улучшения качества работы поставщиков.
- Практические вопросы претензионной деятельности. О важных пунктах договора.

Практикумы:

- Определение уровня сервиса поставщика.
- Анализ примеров взвешенной оценки предложений поставщиков.
- Балльный метод оценки предложений поставщика.

День 2

Улучшение условий закупки и ключевые показатели отдела закупок (KPI).

- Составляющие цены закупки, совокупная стоимость владения (TCO=CCB), совокупная ценность владения (TVO). Ценообразование поставщиков. Нижний предел цены и технология «открытая книга».
- Способы непрямого снижения стоимости закупки. Сколько стоит отсрочка платежа и предоплата? Что еще входит в совокупную стоимость владения?
- Как посчитать экономию и можно ли ее спланировать. Анализ примера.
- Реакция закупщика на предложение о повышении цены. Наш ответ на манипуляции поставщиков с ценами.

- Показатели отдела закупок на основании системы сбалансированных показателей (BSC). Какая числовая информация нужна закупщику, руководителю? Нужны ли нам десятки показателей для оценки ключевых результатов? Пример мотивационной карты закупщика.

Практикумы:

- Каково обоснованное повышение цены?
- Анализ примера планирования экономии.
- Расчет ССВ с учетом стоимости отсрочки платежа.

Планирование и управление запасами на предприятии.

- Сколько стоят запасы для предприятия. Элементы качественной системы управления запасов. Инструменты.
- О важности контроля поставок. Уровни планирования. Связь планирования с бюджетом. План потребности как входные данные для управления запасами. Толкающие и тянущие технологии. Зависимый и независимый спрос. Точность прогноза/плана. Технологии Just-In-Time, just-in-case, VMI. Планирование закупок, понятие MRP.
- Использование результатов ABC-XYZ – анализа для категоризации ассортимента и разработки решений по управлению запасами.
- Нормирование запасов (страховой запас, текущий запас, стратегии пополнения). Оптимальный размер заказа. Как снизить риски дефицита и неликвида.
- Показатели качества управления запасов.

Практикумы:

- Ознакомление с расчетами «Классическая система управления запасами», с примерами регулярной оценки запасов на предприятии.
- Расчёт оптимальной величины размера заказа.

Автоматизация и цифровая трансформация закупок.

- Современная архитектура программных продуктов. Что подлежит автоматизации, идеальная модель.
- Рекомендации практиков по ведению проектов цифровой трансформации закупок.

День 3

Влияние на поставщиков и переговорный процесс.

- Золотые правила закупщика. Что продает закупщик, как это использовать в переговорах.
- Переговорные стили. Психологические барьеры в переговорах.
- Приемы и механизмы манипуляций, которыми пользуются продавцы по отношению к закупщикам, способы выявления и противодействие манипуляциям.
- Инструменты первого контакта с поставщиком. Что нам в помощь? Тактики партнерских переговоров.
- Совместный разбор «инструкции для служебного пользования для закупщиков».

Подготовка и планирование переговоров о закупках.

- Структура и этапы переговоров о закупках. Алгоритм подготовки к переговорам (Работа с чек-листом для подготовки.) Целеполагание. Сильная и слабая позиция. Анализ ситуации. Наилучшая альтернатива BATNA (НАОС).
- Подготовка к командным переговорам: распределение ролей, типичные ошибки.

Практикум: Анализ ситуации и постановка целей для переговоров.

Управление переговорным процессом.

- Баланс активности в переговорах: говорить или слушать. Активное слушание. Способы удержания инициативы. Техника задавания вопросов, хорошие и плохие вопросы. Как правильно закончить переговоры и закрепить достигнутые договоренности. Чего следует избегать.
- Переговорные техники, аргументация, торг.
- Хорошие и плохие вопросы. Что анализируем в ходе переговоров.
- Тактики и полезные советы по ведению переговоров.

Практикумы:

- Групповая и индивидуальная работа по подготовке переговоров и проведение переговоров на основании предложенных тренером кейсов.
- Итоговый анализ и оценка переговоров с точки зрения примененных переговорных техник и полученных результатов. Интерактивная работа в группах.

Преподаватели

КАДУБОВСКАЯ Людмила Вячеславовна

Бизнес-тренер, эксперт в сфере фармацевтической и транспортной логистики, организации цепей поставок в соответствии с требованиями стандартов GMP/GDP, с опытом работы на руководящих должностях в ведущих фармацевтических компаниях. Обладатель диплома за инновационные решения в логистике на конференции Pharmlogic, а также постоянный участник профессиональных конференций и семинаров по логистике и управлению цепями поставок. Автор учебных программ, консультант в проектах с двенадцатилетним опытом. Тренер крупных российских и западных компаний в области экспертных компетенций.

Сфера профессиональных интересов:

Управление цепями поставок;аудит, построение, оптимизация и управление логистической системой компании, подразделениями УЦП, закупками в производственных и торговых компаниях B2B, B2C.

Опыт работы:

2016-2017 гг.Директор по управлению цепями поставок в фармацевтической компании ООО «ДжиДиПи». 2015-2016 гг. Консультант и руководитель проекта в ООО «КРАМ». С 1995 г. занимала руководящие посты в компаниях Орифлейм Продактс, ООО «Каргилл», ООО «Фишер», ОАО «АКРИХИН», ЗАО «Вакер Хеми Рус». Руководила отделом закупок, поставок и планирования, отделом по логистике и работе с клиентами. Была директором по управлению цепями поставок.