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

Управление снабжением и запасами предприятия

Управление снабжением — деятельность по координации взаимодействия участников цепи поставок в целях обеспечения добавленной ценности для потребителей. «Управление снабжением и запасами предприятия» - единственный практический курс для руководителей и специалистов по закупкам с применением логистического подхода. Участники программы смогут систематизировать знания о снабжении предприятия и управлении поставщиками, приобретут практические навыки расчета показателей эффективности и стратегий оценки организации работы отдела закупок, а также процессов управления закупками и запасами.

Дата проведения: 6 - 9 апреля 2027 с 10:00 до 17:30

Артикул: MC30271

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Дневной

Срок обучения: 4 дня

Продолжительность обучения: 32часа

Место проведения: г. Москва, ул. Золотая, д. 11, бизнес-центр «Золото», 5 этаж. Всем участникам высылается подробная схема проезда на семинар.

Стоимость участия: 68 900 руб.

Для участников предусмотрено:

Методический материал, кофе-паузы.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 32 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей отдела логистики, руководителей отдела снабжения (закупок), специалистов по закупкам, менеджеров по закупкам, руководителей и специалистов подразделений предприятий, имеющих тесное взаимодействие с отделами снабжения и закупок (логистики, производства, продаж (сбыта), маркетинга, ИТ и др.).

Цель обучения

Повышение профессионального уровня специалистов и руководителей службы снабжения и закупок предприятий в области управления закупками и запасами товарно-материальных ценностей. В ходе обучения участники курса сформируют набор компетенций, позволяющий эффективно решать различные задачи, возникающие в рамках закупочной деятельности.

Результат обучения

По результатам обучения слушатели смогут:

- знать цели, задачи, основные процессы и принципы построения организационной структуры управления снабжением и закупками, ключевые показатели эффективности снабжения и закупок;
- уметь вести поиск новых поставщиков с использованием информационных технологий, проводить квалификацию поставщиков, владеть методиками проверки поставщиков для их привлечения к поставкам продукции;
- понимать цели и критерии сегментации поставщиков, владеть критериями отбора и этапами построения сотрудничества с поставщиками;

- уметь проводить оценку поставщиков по результатам исполнения договорных обязательств, владеть методикой и критериями оценки; вести разработку плана мероприятий в целях улучшения показателей деятельности поставщиков, осуществлять мониторинг его выполнения;
- знать основы планирования потребности в количестве товара, понимать принципы и способ формирования заявок на основе сформированных потребностей;
- знать основные способы конкурентных и неконкурентных закупок, уметь применять каждый из них для выбора поставщика и производства закупки;
- знать основные элементы общей стоимости владения предмета закупки, способы расчета и учета при выборе поставщика;
- знать процедуры и операции в рамках снабжения: ведение заказа на поставку, отслеживание поставок, приемка товаров, ведение взаиморасчетов с поставщиком, ведение претензионной работы;
- уметь управлять скидками и условиями оплаты, производить расчеты выгодности скидок, отсрочек и других параметров закупки;
- понимать основные виды затрат, связанных с наличием запасов товаров, и способы их оптимизации;
- владеть классификацией запасов, знать предназначение каждого вида запасов и набор параметров, влияющих на их уровень;
- знать основные модели пополнения запасов, используемые при управлении текущим, страховым и другими видами запасов, уметь применять их на практике;
- знать все параметры управления номенклатурой запаса, уметь производить расчеты всех параметров запаса
- уметь применять различные стратегии и тактики в ходе переговоров с поставщиками, которые значительно повышают вероятность максимального достижения своих целей и получения выгодных условий поставки;
- знать, понимать и уметь применять другие методики и инструменты, которые будут рассматриваться на этом курсе.

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

Отдельные семинары в рамках курса

- Закупки предприятия. Взаимоотношения и переговоры с поставщиками
- Практикум для специалиста по закупкам
- Практикум для специалиста по закупкам
- Закупки предприятия. Взаимоотношения и переговоры с поставщиками

Участие возможно отдельно в каждом семинаре.

Программа обучения

День 1

Управление снабжением и закупками предприятия: организация и оптимизация работы службы снабжения.

- Что нужно «слышать» и «чувствовать», чтобы снабжение предприятия стало эффективным? Ключевые факторы и причины всех проблем в закупках предприятия.
- Снабжение и закупки: в чем разница?
- Закупки, как один из главных элементов логистической системы предприятия и «авангард» материального потока предприятия.
- Цели, задачи, основные результаты работы службы закупок и специалиста по закупкам.
- Функции специалиста по закупкам при работе с поставщиками и выполнении закупочных процедур.
- Финансовые и экономические «рычаги» снабжения. Как закупки влияют на основные показатели предприятия: прибыль, рентабельность продаж и активов? Состав затрат, связанных с закупками. Сущность совокупной стоимости владения.
- Классификация закупок по особенностям организации процесса и законодательного регулирования.
- Логистический подход к управлению закупками: 12 «секретных» принципов успешности закупок от Юрия Барняка.
- Схема и основные процедуры процесса закупок предприятия. Пример процесса и матрицы распределения ответственности в процессе закупок.
- Структура управления снабжением предприятия: порядок формирования, стратегия, типы организационных структур, внутренние и внешние факторы влияния.
- Функциональная модель службы снабжения. Преимущества и недостатки. В чем ключевые отличия от операционной и объектной модели?
- Главная проблема процесса закупок, которую очень тяжело устранить. Что самое важное в процессе закупок? Вопросы взаимодействия службы снабжения со всеми подразделениями предприятия. Как организовать взаимодействие: варианты и

сложности. Матрица взаимодействия.
- Модель распределения закупок с учетом влияния, возможностей и рисков для предприятия.
- Система мотивации отдела закупок на основе KPI. Распределение персонала службы закупок по компетенциям и должностной «вертикали».
- «Идеальная» модель построения закупочной деятельности предприятия. Путь, который желательно пройти, чтобы закупки стали «центром прибыли» предприятия.
- Распространенные проблемы, возникающие в повседневной деятельности службы закупок: описание и комментарии.
- Закупки на 100%: на что следует делать упор при организации закупочной деятельности предприятия.

Практикум: «Матрицы взаимодействия отдела закупок с основными подразделениями предприятия: маркетинг, логистика, продажи, финансы».

Практикум: «Разбор службы закупок вашего предприятия».

День 2

Управление закупками и поставщиками.

- Ежедневные вопросы при работе с поставщиками и управлении закупками.
- Распространенные проблемы и ключевые факторы, влияющие на повседневную деятельность службы закупок: описание и комментарии.
- Категорирование закупок по типам их организации.
- Основные подходы поставщика при взаимоотношениях с предприятием-закупщиком. Управление контактами с поставщиками, как управлять контактами с поставщиками?
- Основные способы закупок. Методическая грамотность при организации каждого способа закупки (запрос цены, запрос предложения).
- Система критериев для выбора и оценки поставщиков. Основные критерии, применяемые в российской и мировой практике.
- Модели и методы оценки и выбора поставщиков для коммерческих предприятий: комментарии и рекомендации по применению. Сервисы и чек-листы проверки поставщиков.
- Контракт с поставщиком. Основные типы контракта. Что необходимо предусмотреть в контракте для более качественного его исполнения сторонами.
- Система текущей оценки работы поставщиков для непрерывного анализа эффективности поставщиков. Традиционный подход и методика OTIF. Автоматизация системы оценки поставщиков: пример и описание.
- Ценовые стратегии в закупках. Способы защиты от повышения курса валюты закупки.
- «Фундамент» снижения расходов в закупках. Какие факторы способствуют снижению цен на закупки?
- Ценообразование в закупках. Формульное ценообразование в закупках. Примеры формулы цены.
- Информационные технологии в закупках. Система электронного документооборота. Самые распространенные закупочные технологии в российской и мировой практике.
- Состав данных и «механизмов» для автоматизации закупок. Как правильно интегрировать существующие процессы закупок с программным обеспечением для информационной поддержки процессов.
- Искусственный интеллект (ИИ) в закупках. Технологии ИИ и общие сервисы ИИ. Российские и зарубежные SRM и S2P системы для закупок с элементами и функциями ИИ. Запросы к ИИ, примеры запросов и рекомендации. Шаблон для разработки запроса к ИИ. Основные направления использования ИИ в закупках. Преимущества и недостатки использования ИИ в закупках.
- Матрица Кралича. Применение матрицы для категорирования закупок.
- Категорирование закупок по расходам и степени влияния на деятельность предприятия на основе матрицы Кралича.
- Инструменты планирования закупок: простой подход для более эффективного результата.
- Скидки от поставщиков при закупках. Как управлять скидками для получения выгодной скидки. Практические приемы.
- Отсрочка платежа: формула, расчет стоимости отсрочки, управление полученным результатом, привязка отсрочки к альтернативным предложениям поставщика, поиск максимальной выгоды.
- Условия оплаты при закупках. Отсрочка платежа не всегда выгодна: как связать отсрочку с ценой, объемом, скидкой и рентабельностью. Сравнение предложений поставщиков и манипуляции условиями для получения максимальной выгоды.
- Кому и когда платить? Как действовать в условиях ограничения денежных средств.

Практикум: «Оценка и выбор поставщика с помощью метода рейтинговых оценок».

Практикум: «Формирование «коридора» скидок, оценка выгодности скидки».

Практикум: «Расчет стоимости отсрочки, взаимосвязь отсрочки, скидки и объема закупок. Управление и манипуляции условиями закупки и оплаты. Альтернативные сравнения для получения выгоды. Анализ полученных результатов».

Практикум: «Формула цены. Правила применения и расчет».

День 3

Переговоры с поставщиками.

- Что такое переговоры о закупке? Попробуем сформулировать.
- Переговорные стили: принуждение, убеждение, восприятие и эмоции. Что действует эффективнее при современных взаимоотношениях.

- Самые важные факторы и составляющие любых переговоров.
- Итог переговоров, при котором поставщик будет хорошо вас обслуживать.
- Подготовка к переговорам – 80% успеха самих переговоров. Алгоритм подготовки к переговорам о закупке.
- Сильные и слабые стороны поставщика и предприятия-закупщика. Что с этим делать?
- Стратегии, при которых всегда можно выигрывать – только в книгах. Все зависит от ситуации!
- Гарвардский подход или «уличная драка». Что лучше и как действовать?
- 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.
- 10 негласных принципов поведения закупщика при переговорах с поставщиком.
- 3 золотых правила переговоров с поставщиком, которые применяет и сам поставщик.
- Психотипы трудных переговорщиков поставщика. Характеристики. Способы выявления.
- Установление контакта. Создание и использование преимуществ с самого начала.
- Техники общения и тактические приемы.
- Приемы и методы текущих переговоров с поставщиком.
- Баланс сил на переговорах: отвечаем на вопрос «Кто кому больше нужен?».
- Основная тактика поведения продавца: на что «заточены» любые продажи?
- Виды, методы и механизмы манипуляций.
- Противодействие манипуляциям: всего несколько шагов.
- Как определить, когда переговоры пора заканчивать.
- Получение обязательств от поставщика, фиксация достигнутых договоренностей.

Практикумы:

Видео-кейс «Жесткие переговоры. Побеждает не самый сильный».

Упражнение: «Перевод слабых сторон в сильные стороны».

Упражнение: «Баланс интересов сторон. Коридор целей. Пересечение коридоров целей. Затягивание поставщика в свой коридор целей».

Упражнение: Тест-диагностика «Мой стиль ведения переговоров».

Переговорные поединки «Поставщик — Закупщик» по конкретным ситуациям: повышение цены, условия оплаты, переговоры за 5 минут.

Видео-кейс «Переговоры с применением манипуляций в условиях ограничения времени с единственным поставщиком».

День 4

Управление запасами предприятия: основные элементы повышения эффективности.

- Что такое управление запасами и что такое запасы?
- Без чего управление запасами на предприятии невозможно?
- Структура издержек на управление запасами. Учет расходов на содержание запаса, как основа расчета совокупных издержек, связанных с закупками. Расчет и управление издержками на содержание запаса: методика и примеры.
- Определение необходимого объема оборотных средств, для обеспечения стабильной закупочной деятельности. Методика планирования потребности в оборотных средствах для закупочной деятельности, источники покрытия потребности в оборотных средствах.
- Основные KPI управления запасами торгового и производственно-торгового предприятия: оборачиваемость запаса, рентабельность запаса, уровень запаса для удовлетворения текущего спроса, уровень обслуживания. Взаимосвязь и управление показателями.
- Цель создания запаса, виды запасов, подходы к управлению запасами.
- Неликвиды в составе запаса. Что считать неликвидом? Что делать с неликвидами?
- ABC и XYZ анализ запасов. Классификация запасов и формирование подхода к управлению запасами на основе результатов ABC и XYZ анализа. Матрица ABC-XYZ, как «зеркало» запасов предприятия. Пример проведения анализа с помощью EXCEL.
- Параметры запаса, необходимые для эффективного управления запасами: спрос, размер заказа, расходы на управления запасами, максимально желательный уровень запаса, время выполнения заказа, уровень страхового запаса. Что необходимо знать логисту и закупщику для управления запасами?
- Связь между затратами и размером заказа. Понятие оптимального размера заказа.
- Прогнозирование спроса как основа планирования запаса. «Дорожная карта» успешного прогнозирования спроса. Методы прогнозирования спроса. Измерение точности прогнозов. Выбор наиболее подходящего метода для прогнозирования.
- Страховой запас: все разновидности расчета.
- Время выполнения заказа. Понятие и структура закупочного цикла.
- Точка заказа, как основной элемент управления запасами и поддержания оптимального уровня запаса для удовлетворения спроса потребителей предприятия.
- Модели и системы управления запасами.

Практикум: «Расчет расходов на содержание запаса».

Практикум: «АВС-анализ оборотных средств, инвестируемых в товарные ресурсы».

Практикум: «АВС-XYZ анализ».

Практикум: «Прогнозирование спроса с использованием различных методов и инструментов».

Практикум: «Расчет страхового запаса», «Расчет точки заказа».

Практикум: «Управления запасами с установленной периодичностью пополнения запасов до постоянного уровня».

Преподаватели

БАРНЯК Юрий Владимирович

Профессиональный управленец, бизнес-тренер, эксперт-практик в области логистики, закупок и управления запасами.

Сфера профессиональных интересов:

- Управление логистикой и цепью поставок
- Управление закупками и поставщиками
- Управление запасами и расходами
- Управление логистическими проектами
- Автоматизации системы управления логистикой и логистическими объектами
- Организация работы и вывод из кризисного состояния логистических подразделений и объектов
- Оптимизация бизнес-процессов и логистических издержек
- Аутсорсинг логистики и логистических процессов

Образование:

Высшее военное, техническое и экономическое.
European Business Competence Licence - Level B (планирование бизнеса, финансовое планирование, маркетинг и продажи, анализ инвестиций, анализ эффективности).
European Business Competence Licence - Level A (финансовый учет и отчетность, управленческий учет, бизнес и финансовые показатели, право).

Опыт работы:

2009–н.в. — руководитель проектов, бизнес-тренер.
2008 — директор логистического центра международной компании полного цикла (сфера Fashion-индустрии).
2007 — исполнительный директор компании (3PL-провайдер логистических услуг).
2006 — директор складского комплекса торговой компании (сектор B2B).
2002–2005 — главный специалист, руководитель направления в компании полного цикла (нефтяная промышленность).

Выступления и публикации:

Автор монографий по военной логистике.

Автор популярных статей и публикаций в печатных и электронных СМИ по вопросам логистики и управления товародвижением: «Инвестиции в технологию цепочки товародвижения: получаем максимальную рентабельность», «Построение взаимоотношений с поставщиком логистических услуг уровня 3PL», «Нам стало тесно: как найти свободное пространство на складе», «WMS – управление или исполнение», «Десять признаков правильных цепочек товародвижения», «Зловещие призраки бизнеса», «Считаем себестоимость складских операций», «Честный бизнес – это утопия и несбыточная мечта», «Возвратная логистика: новый центр прибыли», «Будущее логистики и цепей поставок: что нас ждет в ближайшие 10 лет» и другие.

Реализованные проекты: создание логистического центра международной компании, строительство и организация работы складского комплекса, создание и автоматизация системы управления, организация направления бизнеса в крупной российской торговой сети, создание интернет-ресурсов и многие другие. Все проекты реализованы успешно.

Автор, спикер и ведущий мастер-классов по логистике, управлению цепями поставок, закупкам и управлению запасами.

Эксперт журнала «LOGISTICS & BUSINESS» и других логистических медиа-ресурсов.

Корпоративные клиенты:

РОСНЕФТЬ, НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ, ЯНДЕКС, ОЛИМПИЙСКИЙ, ЮНИТРАНС, SELA, ПРАГМАТИК, КАРАЖАНБАСМУНАЙ, ВЕЗЕРФОРД, БУЗАЧИ ОПЕРЕЙТИНГ, KPG, HEINZ и другие.