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

Закупки предприятия. Взаимоотношения и переговоры с поставщиками

Практический курс для специалистов по закупкам. Главная цель работы специалиста по закупкам – выгодная закупка для предприятия. В ходе программы слушатели узнают и научатся применять проверенные на практике эффективные инструменты работы и переговоров с поставщиками для получения выгодных условий поставки товаров и материалов, необходимых предприятию. Программа рассматривает вопросы: как оптимально выстраивать стратегию закупочной деятельности? Как подбирать поставщиков и оценивать качество продукции?Определять тактику переговоров с различными типами поставщиков? Слушатели узнают, как добиться успеха в переговорах, как противостоять давлению и остановить конфликт. Смогут отработатьна практике способы эффективного торга, переговорные инструменты и тактики, узнать, каким образом можно получить лучшие условия и заключить выгодную сделку.

Дата проведения: 27 - 28 января 2027 с 10:00 до 17:30

Артикул: MC30278

Вид обучения: Курс повышения квалификации

Формат обучения: Онлайн-трансляция

Срок обучения: 2 дня

Продолжительность обучения: 16часов

Стоимость участия: 45 900 руб.

Для участников предусмотрено:

Методический материал.

Документ по окончании обучения: По итогам обучения слушатели, успешно прошедшие итоговую аттестацию по программе обучения, получают Удостоверение о повышении квалификации в объеме 16 часов (в соответствии с лицензией на право ведения образовательной деятельности, выданной Департаментом образования и науки города Москвы).

Для кого предназначен

Руководителей, директоров по закупкам, директоров отделов снабжения, коммерческих директоров, менеджеров по закупкам, специалистов по закупкам.

Цель обучения

Повышение профессионального уровня и ценности специалистов службы закупок предприятий при организации закупок и работе с поставщиками. 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:

- уметь вести поиск новых поставщиков с использованием информационных технологий, проводить квалификацию поставщиков, владеть методиками проверки поставщиков для их привлечения к поставкам продукции;
- 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;
- 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).

Мероприятие проходит в рамках курса повышения квалификации:

- Управление снабжением и запасами предприятия

Программа обучения

День 1

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 2

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».

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.