



ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 УЧЕБНЫХ ЧАСОВ

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ:

Руководители и специалисты отделов закупок (снабжения).

В ходе обучения вы сможете:

- познакомиться с современными подходами к управлению запасами;
- получить готовую методику повышения оборачиваемости товарных запасов;
- научиться определять нормативную оборачиваемость для своей компании;
- понять, как снизить уровень запасов и увеличить оборачиваемость в компании;
- проанализировать эффективность управления запасами;
- разобраться, как выявлять неликвиды и сверхзапасы, определять причины их возникновения;
- узнать методы избавления от неликвидов, пути их предупреждения.

СОДЕРЖАНИЕ ПРОГРАММЫ

Определение потребности и управление запасами

- Определение операционной стратегии компании.
- Взаимодействие отдела закупок с другими подразделениями компании.
- Организация работы отдела закупок и функциональные обязанности менеджеров по закупкам.

- Прогнозирование сбыта: наиболее популярные модели в производственных и торговых компаниях.
- Матрица ABC / XYZ – анализ и синтез.
- Различные методологии расчета управления запасами.
- Определение нормативов запасов с учетом внешней и внутренней среды.
- Расчет оптимальной величины заказа.
- Специфика управления товарами с короткими сроками годности.
- Анализ и дифференциация ассортимента.
- Выявление и ликвидация неликвидов.
- Ключевые показатели эффективности (KPI) отдела закупок, их расчет и применение.
- Снижение издержек на закупки – способ повышения конкурентоспособности компании.

Практикум

Пример построения мультипликативной модели для прогнозирования продаж.

ABC / XYZ – анализ по критерию выручка.

Расчет страхового запаса.

Расчет сезонности.

Расчет оптимального размера партии в зависимости от % скидки за объем поставки.

Управление переговорным процессом с поставщиками

- Этапы организации процесса закупок.
- Исследование рынка закупок и выбор поставщика.
- Правовые основы закупок.
- Практические методики сравнения поставщиков при выборе.
- Приемы влияния на поставщиков.
- Типичные ошибки в коммуникациях делового общения.
- Постановка целей и задач переговоров с поставщиками.
- Переговорные стратегии, выбор оптимальной стратегии в зависимости от переговорной ситуации. Техники эффективных переговоров с поставщиками.
- Методы работы с возражениями в деловых коммуникациях.

- Приемы манипуляций, которыми пользуются продавцы по отношению к Вам.
- Приемы эффективного завершения переговоров и доведения до сделки на выгодных для закупщика условиях.
- Контроль выполнения соглашений.

Оценка поставщика по весу критериев

Бизнес-игра

Выбор сценария проведения переговоров по отработке возражений.

ДОКУМЕНТЫ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Сертификат об обучении государственного образца.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Стоимость двухдневной программы со скидкой 25%

~~12 000 BYN + 20% НДС~~ **9 000 BYN + 20% НДС**