БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ

Измени себя
Измени свою организацию
Измени мир вокруг

ONLINE И OFFLINE

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА

22-23 ИЮЛЯ

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 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.

СТРУКТУРА ПРОГРАММЫ

ТЕМА 1 **Определение потребности и управление запасами.**

- Определение операционной стратегии компании.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

- 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.

Практические задания

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.

ТЕМА 2 Управление переговорным процессом с поставщиками.

- Этапы организации процесса закупок.
- Исследование рынка закупок и выбор поставщика.
- Правовые основы закупок.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

- 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.

ТЕМА 3 **Оценка поставщика по весу критериев.**

Оценка поставщика по весу критериев.

Бизнес-игра по выбору сценария проведения переговоров, по отработке возражений.

© BS XXI CENTURY-CONSULT

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ:

ТРИФОНОВА АНАСТАСИЯ

Академический директор программ «Директор по логистике», «Управление службой логистики», преподаватель кафедры менеджмента БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ. Опыт управления структурными логистическими подразделениями компании: отделом закупок, распределительным центром, транспортной службой, отделом приемки и обработки заказов, закрытыми складами площадью более 5 000 м2.

Имеет опыт оптимизации организационных структур в службах логистики, описания и оптимизации логистических бизнес-процессов, регламентации процедур, разработки и управления KPI логистических подразделений, внедрения систем мотивации персонала подразделений, составления логистических прогнозов, планов и бюджетов, оптимизации логистических затрат.

Сфера научных интересов: управление цепями поставок.

МЕСТО ОБУЧЕНИЯ:

Кампус БШ XXI ВЕК-КОНСАЛТ,
бизнес центр «XXI ВЕК»,
г. Минск, пр-т. Независимости,
169, северное здание, 8 этаж.

СТОИМОСТЬ ОБУЧЕНИЯ:

Для одного участника
850 BYN (+20% НДС).

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ:

- Сертификат БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ.
- Справку об обучении государственного образца.

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ:

+375 (29) 397-67-79
+375 (29) 700-67-79
+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

© BS XXI CENTURY-CONSULT