



БИЗНЕС-ШКОЛА
XXI ВЕК-КОНСАЛТ



EFMD



CEEMAN

Online и Offline

ЗАКУПОЧНАЯ ЛОГИСТИКА

03 декабря 2021 года

Обращаем Ваше внимание, пройти программу можно как **OFFLINE** (в аудиториях нашей бизнес-школы), так и **ONLINE** (в виртуальной аудитории) без потери качества и вовлеченности участников в образовательный процесс.

АУДИТОРИЯ ПРОГРАММЫ

Руководители и специалисты отделов закупок (снабжения).

СТРУКТУРА 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.

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.

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 заказчика условиях.
- Контроль выполнения соглашений.

Практические задания

Оценка поставщика по весу критериев.

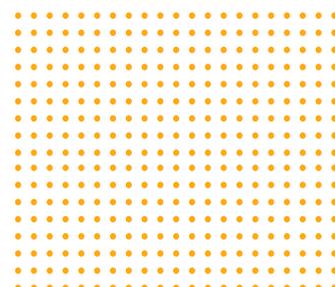
Бизнес-игра по выбору сценария проведения переговоров, по отработке возражений.

ПРЕПОДАВАТЕЛЬ



АНАСТАСИЯ ТРИФОНОВА – Академический директор и преподаватель программ по логистике БИЗНЕС-ШКОЛЫ XXI ВЕК-КОНСАЛТ, эксперт бизнес-практики. Профессиональный опыт: директор по логистике группы компаний (в структуру компании входят производственные предприятия, диверсифицированная дистрибьюторская сеть, распределительные центры). Опыт стратегического и операционного 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 логистических бизнес-процессов, регламентации процедур, разработки и управления KPI структурных логистических подразделений, внедрения систем мотивации персонала подразделений, составления логистических прогнозов, планов и бюджетов, оптимизации логистических затрат. Так же в опыте реализация консультационных проектов для крупнейших предприятий Республики Беларусь.



ДАТЫ ОБУЧЕНИЯ: 03-04 декабря 2021 г. с 10.00 до 17.00

ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТЬ ОБУЧЕНИЯ: 16 учебных часов.

Стоимость обучения для одного участника
900 BYN + 20% НДС.

ДОКУМЕНТ ОБ ОБРАЗОВАНИИ

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

ЗАРЕГИСТРИРОВАТЬСЯ НА ОБУЧЕНИЕ

+375 (44) 797 27 08 (Viber, Telegram)

+375 (29) 397-67-79

+375 (29) 700-67-79

+375 (17) 388-14-08

E-mail: training@21vk.biz

