Optymalne zarządzanie obszarem zakupowym, negocjacje zakupowe. Praktyczne szkolenie dla działu zakupów

Miejsce	Termin
ONLINE (hybrydowo)	2024-05-20 - 2024-05-21
Warszawa (hybrydowo)	2024-05-20 - 2024-05-21
ONLINE (hybrydowo)	2024-10-17 - 2024-10-18
Warszawa (hybrydowo)	2024-10-17 - 2024-10-18
ONLINE (hybrydowo)	2024-12-16 - 2024-12-17
Warszawa (hybrydowo)	2024-12-16 - 2024-12-17

Masz pytania odnośne tego szkolenia? Skontaktuj się z nami: **22 / 845 52 53**, szkolenia@jgt.pl

Więcej informacji na temat szkolenia znajdziesz również tutaj:
https://www.jgt.pl/szkolenia,negocjacje-zakupowe-nzm.html

OPIS SZKOLENIA

Obecnie cały łańcuch dostaw, w tym przede wszystkich dział zakupów – jako pierwsza linia – mierzą się z sytuacjami i problemami, które wcześniej nie występowały. Ciągła potrzeba **doskonalenia procesów i poszukiwania coraz lepszych rozwiązań dla klientów** wymaga wyższej konkurencyjności. Jednym z obszarów poddanych wymaganiom w tym zakresie jest dział zakupów – ma być taniej, szybciej i lepiej.

Na dwudniowym szkoleniu stworzymy przestrzeń do poznania i wypracowania możliwie najlepszych rozwiązań zarówno w procesach, jak i technikach zakupowych. Szkolenie wesprze również wiedzę i umiejętności w obszarze **strategii zarządzania relacjami z dostawcami, ryzyka oraz analiz i ewaluacji.**

Cele szkolenia:

Szkolenie ma charakter kompendium, podczas którego w sposób praktyczny i warsztatowy:

- zdefiniujemy poziom dojrzałości zakupowej organizacji
- określimy obecną i przyszłą (wstępną) strategię w oparciu o wartość dostarczaną klientowi
- przeanalizujemy i poszukamy optymalnych rozwiązań w obszarze wyboru oraz ewaluacji dostawców, pracy z kategoriami i koszykami zakupowymi, podstawowych procesów w dziale (z uwzględnieniem ryzyka i aktualnej sytuacji rynkowej)
- przećwiczymy główne narzędzie pracy, czyli negocjacje
- zastanowimy się nad wpływem i znaczeniem relacji we współpracy

Korzyści ze szkolenia:

Dzięki szkoleniu uczestnicy:

- zaktualizują wiedzę i umiejętności z obszaru zarządzania zakupami
- zidentyfikują obszary możliwe do usprawnienia/optymalizacji w procesach zakupowych
- rozwiną umiejętności negocjacyjne, poznają najnowsze techniki oparte na psychologii społecznej
- ulepszą swoje kompetencje z obszaru identyfikacji i zarządzania ryzykiem
- przetestują i rozwiną swoje umiejętności relacyjnej współpracy
- zyskają umiejętność zakończenia negocjacji zgodnie z ich intencją

Adresaci szkolenia:

- Pracownicy działów zamówień/zakupów, zarówno dedykowanych pod obszary produkcyjne, jak i sprzedaży
- Specjaliści ds. zakupów, Kupcy
- Menedżerowie i liderzy obszaru zakupów
- Specjaliści ds. łańcucha dostaw
- Specjaliści kategorii zakupowych

Metody szkoleniowe:

- Szkolenie prowadzimy w oparciu o liczne przykłady w formie interaktywnej prezentacji multimedialnej.
- W takcie warsztatu wykorzystujemy studia przypadków z innych organizacji oraz symulacje trudności, które mają wysokie prawdopodobieństwo wystąpienia w procesie zakupowym.
- Uczestnicy są zachęcani do dzielenia się własnym doświadczeniem zawodowym jako bazą pod poznawane metody i techniki.
- Ćwiczenia realizujemy w parach lub grupach, a wypracowane treści/rozwiązania stają się elementem materiałów szkoleniowych.

Szkolenia realizujemy w formie online, hybrydowej lub stacjonarnej. Niezależnie od formy realizacji - zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki. Nie nagrywamy szkoleń. Pomagamy w kwestiach technicznych.

PROGRAM

MODUŁ I
Procesy zakupowe i organizacja Działu Zamówień/Działu Zakupów

1. Ocena dojrzałości organizacji zakupowej
2. Przyszła strategia i działania operacyjne – analiza stanu obecnego oraz plan na przyszłość
3. Architektura procesowa i kluczowe mierniki sukcesu
4. Struktura działu i zakres kompetencyjny
5. Ciekawość, czyli dlaczego znajomość rynku, konkurencji, sytuacji gospodarczej, politycznej i … cała reszta są ważne?
6. Wartość i jej przepływ, czyli decyzje zakupowe klientów i ich znaczenie dla Działu Zamówień

MODUŁ II
Logistyka zaopatrzenia

1. Wybór dostawców (budowanie portfela dostawców w oparciu o możliwości i ograniczenia rynkowe)
    - „Wystarczająco dobry dostawca”
    - Kryteria wyboru – stworzenie profilu wewnętrznego i zewnętrznego
    - Metody wyboru – opracowanie strategii i analiza kosztów
    - Ligowanie dostawców – stworzenie I, II i III ligi
    - Wstępna weryfikacja – zasady i odstępstwa
    - Aktualizacja listy dostawców kwalifikowanych – nietypowe sytuacje, czerwone flagi i nowe

szanse

- Okresowa oraz doraźna ocena dostawców – kryteria, działania naprawcze, trudne decyzje
- Wyłączny dostawca, monopolista, oficjalny dystrybutor i inne warianty
- Sytuacje znane, lubiane i … te przeklęte – doświadczenia z innych organizacji

MODUŁ III
Kategorie i koszyki zakupowe

1. Analiza i tworzenie macierzy kategorii produktowych
2. UVP – unikalna wartość produktu
3. Kategoria, marka, grupa
4. Nowości produktowe w kategorii
5. Produkty opiniotwórcze
6. Produkty o niskim współczynniku rotacji
7. Produkty o niskiej szansie sprzedażowej
8. Strategie dla poszczególnych grup

MODUŁ IV
Mapa drogowa, czyli krok po kroku w procesie

1. Proces zamówień i możliwości rynkowe
    - Standardy i techniki tworzenia zamówień
    - Błędy poznawcze i leniwy mózg, czyli pigułka psychologii
    - Dobre praktyki z organizacji
2. Podstawy zarządzania ryzykiem
    - Macierz ryzyka
    - Co wiemy, co myślimy i … co nam się wydaje
    - Towary „szczególne” ze względu na trendy
    - Towary „szczególne” ze względu na sytuacje polityczną, społeczną
    - Techniki i metody pracy z ryzykiem oraz zarządzania w sytuacji ich wystąpienia
3. Proza codzienności
    - Terminy realizacji
    - Kompletność zamówień
    - Awizacja
    - Braki i błędy w dostawie
    - Niezgodność oferty/ceny
    - Jakość
    - I inne

MODUŁ V

Negocjacje, czyli o realizacji celów zakupowych

1. Kontekst jest wszystkim – środowisko do negocjacji
2. Zanim zaczniesz… przygotowanie, czyli stanowisko
3. BATA, WATNA, ZOPA i inne skróty
4. Negocjacje cen i standardów współpracy
    - Wskaźniki – kluczowe wartości dla organizacji
    - Techniki negocjacyjne – od „optyka z Brooklynu" do „va banque"
    - Wybór strategii negocjacyjnej
    - Etapy negocjacji – czy mniej zawsze znaczy lepiej
    - Krótko- i długoterminowe współprace – kiedy się opłaca, a kiedy warto
    - Mediacje – interwencje w momentach kryzysu między trzema stronami
    - Ogólne zasady współpracy – dobre praktyki z organizacji
5. Psychologia społeczna i perswazja w pracy „Zakupowca"
6. Dynamika, czyli od zera do milionera
7. Dlaczego czasami przegrana jest zwycięstwem? Nieoczywiste rozwiązania w negocjacjach
8. Taktyki kupców (znana i lubiane)
    - Zatowarowanie
    - Dostępność
    - Serwis
    - Klient
    - Plany i cele
    - Rentowność
    - Opinia
    - „Przyjaźń i lojalność"
9. Traktat pokojowy – symulacja szkoleniowa

MODUŁ VI
Relacje – temat znany, ale czy już nieaktualny?

1. Zmiany w logistyce po „czasach COVID"
2. Kontekst wojenny i inflacja
3. Partnerstwo i zarządzanie relacjami – psychologia w służbie biznesu
    - Zasady i fazy budowania relacji biznesowych
    - Typy relacji
    - Z upływem czasu…ufaj, ale sprawdzaj (jakość współpracy, wiarygodność, inwencje, trwałość i komunikacja)
    - Przyczyny niepowodzeń
    - Zmienne kontrolne

MODUŁ VII
Dalej, mocniej, więcej, czyli o marzeniach

1. Planuj na dzisiaj, buduj na jutro
2. Od porażki do porażki bez utraty entuzjazmu
3. Action plan – czyli od czego zaczniemy

MIEJSCE

Miejsce realizacji szkolenia wskazane jest **na górze strony,** bezpośrednio pod terminem szkolenia. Szkolenie może być realizowane **ONLINE, stacjonarnie** (w sali szkoleniowej) **lub hybrydowo** (jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE).

SZKOLENIE ONLINE:

Każdy uczestnik łączy się ze swojego miejsca pracy / zamieszkania. Wymagania: komputer / tablet z dostępem do Internetu, wyposażony w mikrofon, opcjonalnie słuchawki. **Link dostępowy do szkolenia dostarczymy z wyprzedzeniem 1-dniowym.**

SZKOLENIE STACJONARNE:

Miejsce szkolenia zlokalizowane w centrum Warszawy. Na 4 dni robocze przed planowanym terminem szkolenia skontaktujemy się z Państwem i przekażemy szczegółowe informacje na temat lokalizacji szkolenia.

WIELE SZKOLEŃ REALIZUJEMY HYBRYDOWO, by umożliwić Państwu wybór dogodnej formy udziału w szkoleniu. Część uczestników jest w sali szkoleniowej, a część osób łączy się ze szkoleniem zdalnie. Niezależnie od formy udziału w szkoleniu, zajęcia odbywają się w sposób interaktywny, z możliwością zadawania pytań, wyjaśnienia wątpliwości, prowadzenia dyskusji i omówienia z trenerem przykładów z własnej praktyki.

WYKŁADOWCA

Ekspert z zakresu negocjacji, zarządzania projektami, metodyki procesowej, zbierania i analizy danych, ciągłego doskonalenia, rozwoju kompetencji, coachingu, psychologii pracy i organizacji. Jest certyfikowanym audytorem Lean (certyfikacja PCC). Audytuje, diagnozuje, a następnie opracowuje autorskie programy naprawcze lub rozwojowe dla organizacji.

Posiada wieloletnie doświadczenie w branżach: handlowej, logistycznej, a także produkcyjnej. Jest dyplomowanym team coachem, trenerem, konsultantem zarządzania, a także mediatorem sądowym oraz psychologiem i psychoterapeutą w trakcie certyfikacji PTP.

Posiada Certyfikaty Jakości ISO 9001:2015 w obszarze szkoleń i doradztwa. Zrealizowała ponad 7000 godzin szkoleniowych, spędziła ponad 800 dni doradczych w projektach wdrożeniowych, a także 500 dni audytów zewnętrznych.

CENA

Cena szkolenia podana jest **na górze strony,** obok terminu szkolenia i przycisku ZAPISZ SIĘ. **Dla szkoleń hybrydowych** (realizowanych jednocześnie w sali szkoleniowej i ONLINE) - **cena szkolenia różni się w zależności od formy udziału w szkoleniu.**

UDZIAŁ W FORMIE ONLINE:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe w wersji elektronicznej, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć), zapewnienie platformy szkoleniowej i dostępu do szkolenia w czasie rzeczywistym, test połączenia, pomoc techniczną w razie potrzeby.

UDZIAŁ W FORMIE STACJONARNEJ:

Cena obejmuje: uczestnictwo w szkoleniu dla 1 osoby, materiały szkoleniowe, serwis kawowy, lunch, certyfikat ukończenia szkolenia (wystawiany pod warunkiem obecności na co najmniej 80% zajęć).

Ważne informacje:

- Do podanej ceny netto doliczany jest podatek VAT w wysokości 23%. W przypadku, gdy udział w szkoleniu jest finansowany co najmniej w 70% ze środków publicznych, szkolenie podlega zwolnieniu z VAT.
- Przy zgłoszeniu więcej niż 1 osoby - RABAT 5% dla każdego uczestnika.
- Cena szkolenia nie obejmuje noclegu. Osoby zainteresowane noclegiem mogą skorzystać z naszej pomocy przy dokonaniu rezerwacji, poniżej informacje o dostępnych możliwościach.
- SPOSÓB PŁATNOŚCI: Płatność może być dokonana po zrealizowanej usłudze, gdy zgłaszającym jest instytucja publiczna, a także w przypadku innych zgłaszających, o ile taka forma płatności zostanie zaakceptowana przez organizatora. Organizator akceptuje wydłużone terminy płatności. **Prosimy o wskazanie preferowanej formy płatności na formularzu zgłoszeniowym.**
- Szczegółowe informacje na temat zasad realizacji usługi znajdują się w **Regulaminie**