

PROCES ZAKUPOWY I TECHNIKI NEGOCJACJI ZAKUPOWYCH

CZAS TRWANIA SZKOLENIA – 2 DNI (16 godzin szkoleniowych, 1 godzina szkoleniowa = 45 minut)

OPIS SZKOLENIA

Szkolenie umożliwia rozwój funkcji Zakupów jako istotnego czynnika przewagi konkurencyjnej w nowoczesnej organizacji handlowej, zwiększenie efektywności kosztowej w obszarze zakupów, poprawę jakości planowania i skrócenie cyklu realizacji zamówień oraz poprawę poziomu obsługi Klienta.

CELE SZKOLENIA

- Zapoznanie Uczestników z nowoczesnym rozumieniem funkcji Zakupów i ról jakie ma do wypełnienia w organizacjach handlowych w kontekście "supply chain management",
- Trening umiejętności negocjacyjnych na użytek procesu Zakupów.
- Wprowadzenie do 9-etapowego modelu procesu Zakupów oraz modelu Pełnego Kosztu Własności TCO (Total Cost of Ownership) jako podstaw procesu decyzyjnego w obszarze zakupów,
- Stworzenie przez uczestników podstaw zarządzania efektywnością w obszarze Zakupów (wybór wskaźników, tworzenie scorecards i dashboards dla Działu Zakupów we własnej organizacji),
- Wdrożenie Uczestników do wykorzystania metod i technik umożliwiających optymalizację zarządzania zapasami.

KORZYŚCI ZE SZKOLENIA

- Budowanie dobrych i trwałych relacji z Dostawcami,
- Rozwój kompetencji negocjacyjnych
- Poprawa jakości planowania w obszarze Zakupów,
- Poprawa efektywności kosztowej (w obszarze Zakupów i Zapasów),
- Skrócenie cykli realizacji zleceń i dostaw,
- Wzrost poziomu satysfakcji i lojalności Klientów,
- Wypracowanie rozwiązań umożliwiających ciągły wzrost efektywności organizacji poprzez doskonalenie głównych procesów biznesowych.

PROGRAM SZKOLENIA

Moduł I - "Nowoczesne Zakupy":

- Miejsce Zakupów w nowoczesnej organizacji,
- Zintegrowany łańcuch dostaw Supply Chain - najlepsze praktyki współpracy z Dostawcami,
- Wykorzystywanie narzędzi e-procurement w procesie Zakupowym,
- Piramida Skutecznego Partnerstwa we współpracy z Dostawcami – budowa zaufania, zarządzanie oczekiwaniami i honorowanie uzgodnień,
- Pojęcie Pełnego Kosztu Własności TCO i jego rola w strategii Zakupów,
- Analiza Pareto w identyfikowaniu obszarów optymalizacji,

Moduł II - "Kształtowanie współpracy z Dostawcami":

- Rozumienie rynku Dostawców i ich strategii tworzenia cen (suppliers "pricing"),
- W jaki sposób wypracować długotrwałą politykę zakupową?
- Tworzenie mechanizmów oporu dla podnoszenia cen przez Dostawców,
- Pomiar i ocena efektywności dla Dostawców - dobór technik i narzędzi,

- Wykorzystanie macierzy Kraljic' a - portfelowa metoda oceny sytuacji zakupowej,
- Formalizacja współpracy zakupowej – zakupy kontraktowe, zarządzanie kontraktami, Work Breakdown Structure dla kontraktu.

Moduł III - "Techniki ewaluacji ceny":

- Metody analizy cen,
- Wytwarzanie mechanizmów konkurencji jako narzędzie obniżki ceny - podział wolumenu Zakupów,
- Metody analizy kosztów - wyodrębnianie Składników Kosztowych,
- Analiza typu "powinno kosztować".

Moduł IV - "Negocjacje w procesie Zakupów":

- Kompetencje negocjacyjne w Dziale Zakupów,
- Kluczowe czynniki sukcesu w negocjowaniu,
- Definiowanie celów negocjacyjnych – własnych i Dostawcy,
- Diagram celów negocjacyjnych i przestrzeń porozumienia ZOPA ("zone of possible agreement"),
- Najlepsza alternatywa - BATNA ("best alternative to negotiated agreement"),
- Negocjowanie kontraktu – obszary ryzyka,
- Przygotowanie negocjacji - główne etapy procesu (10 etapów),
- Ważność ceny/ ważność innych warunków współpracy
- Proces negocjowania kontraktu – 10 etapów,
- Taktyki i kontr taktyki negocjacyjne,
- Techniki perswazji i wywieranie wpływu,
- Negocjowanie w zespole,
- Wybór typu kontraktu, najlepsze praktyki dla ustalenia warunków cenowych,
- Działania post negocjacyjne – 10 etapów.